

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
SEDE LATACUNGA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**PROYECTO DE GRADUACIÓN PARA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO INGENIERO COMERCIAL**

TEMA:

**“DISEÑO DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA
LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “MUSHUC
RUNA” DENTRO DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI”**

ANGEL EDUARDO GORDILLO MORENO

**DIRECTOR: ECON. JULIO VILLA
CODIRECTOR: ING. GALO VÁSQUEZ**

LATACUNGA, ABRIL DEL 2004

INDICE GENERAL

PÀG.

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES

1.1 BASES TEÓRICAS	1
1.1.1 DEFINICIÓN DE PROYECTO Y SUS PARTES	1
1.2 ANTECEDENTES DEL NEGOCIO	5
1.2.1 RESEÑA HISTÓRICA	5
1.2.1.1 CRONOLOGÍA DE LA COOPERATIVA	7
1.2.1.2 EVOLUCIÓN DEL PERSONAL	11
1.2.1.3 EVOLUCIÓN DE LOS SOCIOS	12
1.2.1.4 VISIÓN FUTURA DE LA COOPERATIVA	13
1.2.1 FILOSOFÍA EMPRESARIAL	14
1.2.1.1 MISIÓN	14
1.2.2.2 VISIÓN	14
1.2.2.3 VALORES CORPORATIVOS	14
1.2.2.4 PRINCIPIOS QUE REGIRÁN A LA COOPERATIVA	15
1.2.2.5 SERVICIOS BRINDADOS	15
1.2.2.6 ESTRUCTURA DE LA COOPERATIVA	18
1.2.2.7 PRINCIPALES INDICADORES DE LA COOPERATIVA	22
1.3 OBJETIVOS	32
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	32
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	32

CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1 PROCESO DEL ESTUDIO DE MERCADO	33
------------------------------------	----

2.1.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO	33
2.1.2 METODOLOGÍA	34
2.1.3 DISEÑO DE LA ENCUESTA	36
2.1.4 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN	39
2.2 CODIFICACIÓN	46
2.3 ANÁLISIS DE RESULTADOS	47
2.4 ESTRUCTURA DEL MERCADO	137
2.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	144
2.5.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	145
2.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA	149
2.7 ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA	151
2.8 ANÁLISIS DE PRECIOS	152

CAPITULO III: ESTUDIO TÉCNICO

3.1 INGENIERÍA DEL PROYECTO	154
3.1.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO	154
3.1.2 LOCALIZACIÓN	155
3.1.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN	155
a) SELECCIÓN DE LA LOCALIZACIÓN ÓPTIMA	158
3.1.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN	159
3.1.3 TAMAÑO	161
3.1.4 MARCO LEGAL	162
3.2 INGENIERÍA DEL SERVICIO	165
3.2.1 TIPOS DE SERVICIOS	165
3.2.2 PROCESO DEL SERVICIO	171
3.2.3 FLUJOGRAMA	185

3.2.4 INFRAESTRUCTURA	190
3.2.5 EQUIPO REQUERIDO	192
3.2.6 PERSONAL REQUERIDO	194

CAPITULO IV: ESTUDIO FINANCIERO

4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO	205
4.2 INVERSIÓN	205
4.2.1 INVERSIÓN FIJA	206
4.2.2 ACTIVOS DIFERIDOS	208
4.2.1 CAPITAL DE TRABAJO	208
4.3 COSTOS DEL SERVICIO	210
4.4 DEPRECIACIÓN	212
4.5 FINANCIAMIENTO	214
4.6 PRESUPUESTOS	215
4.7 ESTRUCTURA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PRESUPUESTADOS	224
4.7.1 ESTADO DE RESULTADOS	222
4.7.2 BALANCE GENERAL	225

CAPITULO V: EVALUACIÓN FINANCIERA

5.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO	229
5.2 ESTRUCTURA DE COSTOS	229
5.3 PUNTO DE EQUILIBRIO	231
5.4 FLUJO DE FONDOS	235
5.5 PERÍODO DE RECUPERACIÓN	237
5.6 VAN	238

5.7 TIR	239
5.8 COSTO – BENEFICIO	240
5.9 INDICADORES FINANCIEROS	241

CAPITULO VI: PROPUESTA ADMINISTRATIVA

6.1 MISIÓN	244
6.2 VISIÓN	244
6.3 VALORES CORPORATIVOS	244
6.4 OBJETIVOS	245
6.5 POLÍTICAS	245
6.6 ESTRUCTURA	247
6.6.1 ORGANIZACIONAL	247
6.6.2 FUNCIONAL	248
6.7 ESTRATEGIAS DE MEDIANO PLAZO	250

CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES	252
7.2 RECOMENDACIONES	254

ANEXOS	256
---------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	268
---------------------	-----

INDICE DE CUADROS

	PÁG.
CUADRO No.1 EVOLUCIÓN DE LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA	12
CUADRO No. 2 TIPOS DE CRÉDITOS	17
CUADRO No. 3 EVOLUCIÓN DE LAS CAPTACIONES DE LA COOPERATIVA	23
CUADRO NO.4 TOTAL DE CAPTACIONES DEL SISTEMA COOPERATIVO EL ECUADOR	23
CUADRO No.5 EVOLUCIÓN DE CARTERA DE CRÉDITO COOPERATIVA MUSHUC RUNA	25
CUADRO No. 6 EVOLUCIÓN DE CARTERA DE CRÉDITO DEL SISTEMA COOPERATIVO DEL ECUADOR	26
CUADRO No.7 EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE ACTIVOS COOPERATIVA MUSHUC RUNA	28
CUADRO No.8 EVOLUCIÓN DE LOS ACTIVOS DEL SISTEMA COOPERATIVO DEL ECUADOR	29
CUADRO No. 9 DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR CANTONES.	39
CUADRO No. 10 DISTRIBUCIÓN DE PEA POR EDADES Y CANTONES	39
CUADRO No. 11 DISTRIBUCIÓN DE PEA POR EDADES Y CANTONES	40
CUADRO No. 12 DISTRIBUCIÓN DE PEA POR EDADES Y CANTONES	41
CUADRO No. 13 DISTRIBUCIÓN DE PEA POR EDADES Y CANTONES	42
ANALISIS DE RESULTADOS – LATACUNGA	
CUADRO No. 14 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO	47
CUADRO No. 15 EDAD DEL ENCUESTADO	48
CUADRO No. 16 NIVEL DE EDUCACIÓN	49
CUADRO No. 17 GÉNERO DEL ENCUESTADO	50
CUADRO No. 18 CANTÓN AL QUE PERTENECE	51
CUADRO No. 19 ÁREA A LA QUE PERTENECE	52

CUADRO No. 20	OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO	53
CUADRO No. 21	INGRESOS MENSUALES	54
CUADRO No. 22	INSTITUCIONES FINANCIERAS	55
CUADRO No. 23	BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	56
CUADRO No. 24	SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA	57
CUADRO No. 25	FRECUENCIA DE TRANSACCIONES	58
CUADRO No. 26	TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE	59
CUADRO No. 27	PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO	60
CUADRO No. 28	CONVIENE ABRIR NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA	61
CUADRO No. 29	ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA	62
CUADRO No. 30	CONOCIMIENTO MISHIIC RIINA	63
ANALISIS DE RESULTADOS - PIJILI		
CUADRO No. 31	ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO	65
CUADRO No. 32	EDAD DEL ENCUESTADO	66
CUADRO No. 33	NIVEL DE EDUCACIÓN	67
CUADRO No. 34	GÉNERO DEL ENCUESTADO	68
CUADRO No. 35	CANTÓN AL QUE PERTENECE	69
CUADRO No. 36	ÁREA A LA QUE PERTENECE	70
CUADRO No. 37	OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO	71
CUADRO No. 38	INGRESOS MENSUALES	72
CUADRO No. 39	INSTITUCIONES FINANCIERAS	73
CUADRO No. 40	BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	74
CUADRO No. 41	SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA	75
CUADRO No. 42	FRECUENCIA DE TRANSACCIONES	76
CUADRO No. 43	TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE	77
CUADRO No. 44	PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO	78

CUADRO No. 45	CONVIENE ABRIR NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA	79
CUADRO No. 46	ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA	80
CUADRO No. 47	CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA	81
ANÁLISIS DE RESULTADOS – SAQUISILI		
CUADRO No. 48	ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO	83
CUADRO No. 49	EDAD DEL ENCUESTADO	84
CUADRO No. 50	NIVEL DE EDUCACIÓN	85
CUADRO No. 51	GÉNERO DEL ENCUESTADO	86
CUADRO No. 52	CANTÓN AL QUE PERTENECE	87
CUADRO No. 53	ÁREA A LA QUE PERTENECE	88
CUADRO No. 54	OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO	89
CUADRO No. 55	INGRESOS MENSUALES	90
CUADRO No. 56	INSTITUCIONES FINANCIERAS	91
CUADRO No. 57	BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	92
CUADRO No. 58	SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA	93
CUADRO No. 59	FRECUENCIA DE TRANSACCIONES	94
CUADRO No. 60	TIPO DE SERVICIO QUE PREFERE	95
CUADRO No. 61	PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO	96
CUADRO No. 62	CONVIENE ABRIR NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA	97
CUADRO No. 63	ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA	98
CUADRO No. 64	CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA	99
ANÁLISIS DE RESULTADOS - SALCEDO		
CUADRO No. 65	ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO	101
CUADRO No. 66	EDAD DEL ENCUESTADO	102
CUADRO No. 67	NIVEL DE EDUCACIÓN	103
CUADRO No. 68	GÉNERO DEL ENCUESTADO	104

CUADRO No. 69 CANTÓN AL QUE PERTENECE	105
CUADRO No. 70 ÁREA A LA QUE PERTENECE	106
CUADRO No. 71 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO	107
CUADRO No. 72 INGRESOS MENSUALES	108
CUADRO No. 73 INSTITUCIONES FINANCIERAS	109
CUADRO No. 74 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	110
CUADRO No. 75 SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA	111
CUADRO No. 76 FRECUENCIA DE TRANSACCIONES	112
CUADRO No. 77 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE	113
CUADRO No. 78 PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO	114
CUADRO No. 79 CONVIENE ABRIR NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA	115
CUADRO No. 80 ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA	116
CUADRO No. 81 CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA	117

ANÁLISIS DE RESULTADOS – PROVINCIA DE COTOPAXI

CUADRO No. 82 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO	119
CUADRO No. 83 EDAD DEL ENCUESTADO	120
CUADRO No. 84 NIVEL DE EDUCACIÓN	121
CUADRO No. 85 GÉNERO DEL ENCUESTADO	122
CUADRO No. 86 CANTÓN AL QUE PERTENECE	123
CUADRO No. 87 ÁREA A LA QUE PERTENECE	124
CUADRO No. 88 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO	125
CUADRO No. 89 INGRESOS MENSUALES	126
CUADRO No. 90 INSTITUCIONES FINANCIERAS	127
CUADRO No. 91 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	128
CUADRO No. 92 SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA	129

CUADRO No. 93 FRECUENCIA DE TRANSACCIONES	130
CUADRO No. 94 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE	131
CUADRO No. 95 PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO	132
CUADRO No. 96 CONVIENE ABRIR NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA	133
CUADRO No. 97 ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA	134
CUADRO No. 98 CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA	135
CUADRO No. 99 ESTRUCTURAS DE MERCADO Y SUS CARACTERÍSTICAS	137
CUADRO No. 100 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS CUATRO ESTRUCTURAS BÁSICAS DE MERCADO	139
CUADRO No. 101 ESTRUCTURA DEL MERCADO SEGÚN EL NÚMERO DE PARTICIPANTES	140
CUADRO No. 102 SISTEMA DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO POR GRUPOS – DICIEMBRE DEL 2003	141
CUADRO No. 103 PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN DEL NÚMERO TOTAL DE SOCIOS DEL SISTEMA COOPERATIVO DE COTOPAXI.	142
CUADRO No. 104 CAPTACIONES DEL SISTEMA COOPERATIVO DE COTOPAXI	143
CUADRO No. 105 COLOCACIONES DEL SISTEMA COOPERATIVO DE COTOPAXI	143
CUADRO No. 106 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CANTÓN LATACUNGA	145
CUADRO No. 107 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CANTÓN PUJILÍ	146
CUADRO No. 108 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CANTÓN SALCEDO	147
CUADRO No. 109 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CANTÓN SAQUISILÍ	148
CUADRO No. 110 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA PROVINCIA DE COTOPAXI	149
CUADRO No. 111 DISTRIBUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE COTOPAXI Y SU OFICINAS OPERATIVAS	150
CUADRO No. 112 COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DE COTOPAXI	151
CUADRO No. 113 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI	152

CUADRO No. 114 MATRIZ DE MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	159
CUADRO No. 115 CRECIMIENTO DE LA COOPERATIVA Y EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SOCIOS PARA LOS AÑOS SUBSIGUIENTES	161
CUADRO NO. 116 DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO	190
CUADRO No. 117 REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA Y MUEBLES	192
CUADRO No. 118 CRONOGRAMA DE INVERSIONES PARA LOS PRÓXIMOS DIEZ AÑOS DE FUNCIONAMIENTO DE LA COOPERATIVA	194
CUADRO No. 119 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	206
CUADRO No. 120 INVERSIONES ADICIONALES PARA LOS PRÓXIMOS DIEZ AÑOS DE FUNCIONAMIENTO DE LA COOPERATIVA	208
CUADRO No. 121 ACTIVOS DIFERIDOS	208
CUADRO No. 122 CAPITAL DE TRABAJO	209
CUADRO No. 123 GASTOS OPERACIONALES	210
CUADRO No. 124 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	213
CUADRO No. 125 AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS	213
CUADRO No. 126 FINANCIAMIENTO	214
CUADRO No. 127 PRESUPUESTOS GASTOS DE PERSONAL	215
CUADRO No. 128 PRESUPUESTO DE ADQUISICIONES DE ACTIVOS FIJOS.	216
CUADRO No. 129 PRESUPUESTOS DE COLOCACIONES Y CAPTACIONES	216
CUADRO No. 129- a INGRESOS AHORROS A LA VISTA	216
CUADRO No. 129- b INGRESO POR DEPÓSITOS A PLAZO FIJO	218
CUADRO No. 129- c INGRESO DE RETENCIÓN POR GASTOS ADMINISTRATIVOS	219
CUADRO No. 129- d AHORRO ENCAJE O BASE DE PRÉSTAMO	219

CUADRO No. 129- e RETENCIÓN EN CERTIFICADOS DE APORTACIÓN DE LOS CRÉDITOS COLOCADOS	220
CUADRO No. 129- f INGRESOS POR CAMBIOS DE LIBRETAS	220
CUADRO No. 129- g CRÉDITOS COLOCADOS	221
CUADRO No. 129- h CAPITAL SOCIAL (CERTIFICADOS DE APORTACIÓN)	221
CUADRO No. 130 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	222
CUADRO No. 131 BALANCE GENERAL PROYECTADO	225
CUADRO No. 132 FLUJO DE FONDOS	235
CUADRO No. 133 PERIODO DE RECUPERACIÓN	237
CUADRO No. 134 - VAN	239
CUADRO No. 135 - TIR	240
CUADRO No. 136 - COSTO BENEFICIO	240
CUADRO No. 137 - INDICADORES FINANCIEROS	241

INDICE DE GRÁFICOS

	PÁG.
GRÁFICO No. 1 EVOLUCIÓN DEL PERSONAL COOPERATIVA MUSHUC RUNA	11
GRÁFICO No.2 EVOLUCIÓN DE LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA	12
GRAFICO No. 3 VISIÓN DE FUTURO DE LA COOPERATIVA	13
GRAFICO No. 4 EVOLUCIÓN DE LAS CAPTACIONES DE LA COOPERATIVA	22
GRAFICO No. 5 COMPARATIVO DE LA EVOLUCIÓN DE LA CAPTACIONES DEL SISTEMA COOPERATIVO NACIONAL Y COOPERATIVA MUSHUC RUNA	24
GRÁFICO No. 6 EVOLUCIÓN DE CARTERA DE CRÉDITO COOPERATIVA MUSHUC RUNA	25
GRÁFICO No. 7 COMPARACIÓN DE CARTERA DEL SISTEMA COOPERATIVO NACIONAL Y COOPERATIVA MUSHUC RUNA	27
GRÁFICO No. 8 EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE ACTIVOS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA	28
GRÁFICO No.9 EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE ACTIVOS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA FRENTE AL SISTEMA COOPERATIVO NACIONAL	30
GRÁFICO No. 10 COMPARATIVO ENTRE CARTERA, CAPTACIONES Y CERTIFICADOS DE APORTACIÓN DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA	31
GRÁFICO No. 11 SEÑALES EXPANSIVAS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA A ABRIL DEL 2003	31
GRAFICO No.12 DISEÑO DEL ESTUDIO DE MERCADO	35
ANALISIS DE RESULTADOS – LATACUNGA	
GRAFICO No. 13 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO	47
GRAFICO No. 14 EDAD DEL ENCUESTADO	48
GRAFICO No. 15 NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENCUESTADO	49
GRAFICO No. 16 GÉNERO DEL ENCUESTADO	50
GRAFICO No. 17 CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO	51

GRAFICO No. 18	ÁREA A LA QUE PERTENECE EL ENCUESTADO	52
GRAFICO No. 19	OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO	53
GRAFICO No. 20	INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS	54
GRAFICO No. 21	INSTITUCIONES FINANCIERAS UTILIZADAS	55
GRAFICO No. 22	BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	56
GRAFICO No. 23	SATISFACCIÓN DEL ENCUESTADO CON SU INSTITUCIÓN FINANCIERA	57
GRAFICO No. 24	FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES DEL ENCUESTADO	58
GRAFICO No. 25	TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE EL ENCUESTADO	59
GRAFICO No. 26	PORCENTAJE QUE DESTINA AL AHORRO EL ENCUESTADO	60
GRAFICO No. 27	CONVIENE ABRIR UNA NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA	61
GRAFICO No. 28	ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA COOPERATIVA POR EL ENCUESTADO	62
GRAFICO No. 29	CONOCIMIENTO DE LA COOPERATIVA POR PARTE DEL ENCUESTADO	63
ANALISIS DE RESULTADOS - PIJILI		
GRAFICO No. 30	ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO	65
GRAFICO No. 31	EDAD DEL ENCUESTADO	66
GRAFICO No. 32	NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENCUESTADO	67
GRAFICO No. 33	GÉNERO DEL ENCUESTADO	68
GRAFICO No. 34	CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO	69
GRAFICO No. 35	ÁREA A LA QUE PERTENECE EL ENCUESTADO	70
GRAFICO No. 36	OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO	71
GRAFICO No. 37	INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS	72
GRAFICO No. 38	INSTITUCIONES FINANCIERAS UTILIZADAS	73
GRAFICO No. 39	BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	74

GRAFICO No. 40	SATISFACCIÓN DEL ENCUESTADO CON SU INSTITUCIÓN	75
GRAFICO No. 41	FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES DEL ENCUESTADO	76
GRAFICO No. 42	TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE EL ENCUESTADO	77
GRAFICO No. 43	PORCENTAJE QUE DESTINA AL AHORRO EL ENCUESTADO	78
GRAFICO No. 44	CONVIENE ABRIR UNA NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA	79
GRAFICO No. 45	ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA COOPERATIVA POR EL ENCUESTADO	80
GRAFICO No. 46	CONOCIMIENTO DE LA COOPERATIVA POR PARTE DEL ENCUESTADO	81
ANALISIS DE RESULTADOS - SAQUISILI		
GRAFICO No. 47	ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO	83
GRAFICO No. 48	EDAD DEL ENCUESTADO	84
GRAFICO No. 49	NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENCUESTADO	85
GRAFICO No. 50	GÉNERO DEL ENCUESTADO	86
GRAFICO No. 51	CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO	87
GRAFICO No. 52	ÁREA A LA QUE PERTENECE EL ENCUESTADO	88
GRAFICO No. 53	OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO	89
GRAFICO No. 54	INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS	90
GRAFICO No. 55	INSTITUCIONES FINANCIERAS UTILIZADAS	91
GRAFICO No. 56	BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	92
GRAFICO No. 57	SATISFACCIÓN DEL ENCUESTADO CON SU INSTITUCIÓN	93
GRAFICO No. 58	FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES DEL ENCUESTADO	94
GRAFICO No. 59	TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE EL ENCUESTADO	95
GRAFICO No. 60	PORCENTAJE QUE DESTINA AL AHORRO EL ENCUESTADO	96

GRAFICO No. 61 CONVIENE ABRIR UNA NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA	97
GRAFICO No. 62 ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA COOPERATIVA POR EL ENCUESTADO	98
GRAFICO No. 63 CONOCIMIENTO DE LA COOPERATIVA POR PARTE DEL ENCUESTADO	99
ANALISIS DE RESULTADOS - SALCEDO	
GRAFICO No. 64 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO	101
GRAFICO No. 65 EDAD DEL ENCUESTADO	102
GRAFICO No. 66 NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENCUESTADO	103
GRAFICO No. 67 GENERO DEL ENCUESTADO	104
GRAFICO No. 68 CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO	105
GRAFICO No. 69 ÁREA A LA QUE PERTENECE EL ENCUESTADO	106
GRAFICO No. 70 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO	107
GRAFICO No. 71 INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS	108
GRAFICO No. 72 INSTITUCIONES FINANCIERAS UTILIZADAS	109
GRAFICO No. 73 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	110
GRAFICO No. 74 SATISFACCIÓN DEL ENCUESTADO CON SU INSTITUCIÓN	111
GRAFICO No. 75 FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES DEL ENCUESTADO	112
GRAFICO No. 76 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE EL ENCUESTADO	113
GRAFICO No. 77 PORCENTAJE QUE DESTINA AL AHORRO EL ENCUESTADO	114
GRAFICO No. 78 CONVIENE ABRIR UNA NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA	115
GRAFICO No. 79 ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA COOPERATIVA POR EL ENCUESTADO	116
GRAFICO No. 80 CONOCIMIENTO DE LA COOPERATIVA POR PARTE DEL ENCUESTADO	117

ANÁLISIS DE RESULTADOS – PROVINCIA DE COTOPAXI

GRAFICO No. 81	ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO	119
GRAFICO No. 82	EDAD DEL ENCUESTADO	120
GRAFICO No. 83	NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENCUESTADO	121
GRAFICO No. 84	GENERO DEL ENCUESTADO	122
GRAFICO No. 85	CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO	123
GRAFICO No. 86	ÁREA A LA QUE PERTENECE EL ENCUESTADO	124
GRAFICO No. 87	OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO	125
GRAFICO No. 88	INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS	126
GRAFICO No. 89	INSTITUCIONES FINANCIERAS UTILIZADAS	127
GRAFICO No. 90	BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	128
GRAFICO No. 91	SATISFACCIÓN DEL ENCUESTADO CON SU INSTITUCIÓN	129
GRAFICO No. 92	FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES DEL ENCUESTADO	130
GRAFICO No. 93	TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE EL ENCUESTADO	131
GRAFICO No. 94	PORCENTAJE QUE DESTINA AL AHORRO EL ENCUESTADO	132
GRAFICO No. 95	CONVIENE ABRIR UNA NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA	133
GRAFICO No. 96	ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA COOPERATIVA POR EL ENCUESTADO	134
GRAFICO No. 97	CONOCIMIENTO DE LA COOPERATIVA POR PARTE DEL ENCUESTADO	135
GRAFICO No. 98	PROCESO PARA EL SERVICIO DE AHORROS A LA VISTA	185
GRAFICO No. 99	PROCESO PARA EL SERVICIO DE INVERSIONES	186
GRAFICO No. 100	PROCESO PARA CRÉDITOS ORDINARIOS	187
GRAFICO No. 100	PROCESO PARA CRÉDITOS ORDINARIOS	188

GRAFICO No. 101 PROCESO PARA MICRO CRÉDITOS	189
GRAFICO No. 102 PROCESO PARA CRÉDITOS HIPOTECARIOS	190
GRAFICO No. 103 DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO	191
GRÁFICO No. 104 PUNTO DE EQUILIBRIO - EMPRESA DE PRODUCCIÓN	232
GRÁFICO No. 105 PUNTO DE EQUILIBRIO - COOPERATIVA	233

INDICE DE MAPAS

	PÀG.
MAPA I UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE ECUADOR	155
MAPA II UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI	157
MAPA III FERIA DE LATACUNGA SECTOR DEL SALTO	158
MAPA IV UBICACIÓN DE LA OFICINA OPERATIVA EN LATACUNGA	160

CAPITULO I:

ASPECTOS GENERALES

1.1 BASES TEÓRICAS

1.1.1 DEFINICIÓN DE PROYECTO Y SUS PARTES

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

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etc.

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

“Un estudio de factibilidad se elabora sobre la base de antecedentes precisos obtenidos mayoritariamente a través de fuentes primarias de información, constituye también el paso final del estudio previo a una inversión; por tal motivo entre las responsabilidades del evaluador, más allá del simple estudio de viabilidad, está la de velar por la optimización de todos aquellos aspectos que dependen de una decisión de tipo económico”.²

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

² SAPAG CHAIN NASSIR. Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa. Pagina 28,29. Resumen.

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

La primera parte se denomina estudio de mercados; “El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. Al final del estudio, se podrá palpar o sentir el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo servicio o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado. La base de una buena decisión serán los datos recabados en la investigación de campo, principalmente en fuentes primarias”³

Por lo general el concepto de estudio de mercado se identifica con la definición del precio y la demanda que los consumidores están dispuestos a comprar. En este capítulo se aplica el concepto de las variables que condicionan el comportamiento de los distintos agentes económicos cuya actuación afectará al desempeño financiero de la empresa que podría generarse con el proyecto.

La importancia de este estudio radica en que a partir de la investigación realizada se podrá determinar diferentes aspectos para el progreso del proyecto como son de la determinación de una demanda, oferta, demanda insatisfecha, con sus respectivas proyecciones para los años subsiguientes, la proyección de las variables futuras de mercado, del entorno, como del propio proyecto, pasa a tener un papel preponderante en los resultados de la evaluación; un análisis de precios así como de la situación de la empresa respecto al ambiente externo que lo rodea y determinar la estructura de mercado en la que se halla implicada la organización que se pretende implementar.

La segunda parte es el estudio técnico, “La viabilidad técnica busca determinar si es posible física o materialmente “hacer” un proyecto, determinación que es realizada generalmente por los expertos propios en el área en la que se sitúa el proyecto”⁴

“Esta parte del estudio puede subdividirse a su vez en cuatro partes que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo”⁵.

³ BACA GABRIEL. Evaluación de proyectos 4ta. Edición. Pág. 7. Resumen

⁴ NASSIR SAPAG CHAIN. Evaluación de proyectos de inversión en la empresa. Pág. 22. Copia

⁵ BACA GABRIEL. Evaluación de proyectos 4ta. Edición. Pág.8. Copia

El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. Una de las conclusiones de este estudio es que deberá definirse la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

En particular, con el estudio técnico se determinarán los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente. Del análisis de las características y especificaciones técnicas de las máquinas se precisará su disposición en la planta, la que a su vez permitirá dimensionar las necesidades de espacio físico para su normal operación, en consideración a las normas y principios de la administración de la producción.

El análisis de estos mismos antecedentes hará posible cuantificar las necesidades de mano de obra por especialización y asignarles un nivel de remuneración para el cálculo de los costos de operación. De igual manera, deberán deducirse los costos de mantenimiento y reparaciones, así como el reposición de los equipos. La descripción del proceso productivo posibilitará, además, conocer las materias primas y los restantes insumos que demandará el proceso. Como ya se mencionó, el proceso productivo se elige tanto a través del análisis técnico como económico de las alternativas existentes.

La definición del tamaño del proyecto es fundamental para la determinación de las inversiones y costos que se derivan del estudio técnico. Las interrelaciones entre decisiones de carácter técnico se complican al tener que combinarse con decisiones derivadas de los restantes estudios particulares del proyecto. Todo esto debe analizarse en forma combinada con los factores determinantes del tamaño, como la demanda actual y esperada, la capacidad financiera, las restricciones del proceso tecnológico, etc.

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

determinarán costos, inversiones, depreciaciones, amortizaciones, cálculos de flujos, etc.”⁶

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa debe definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero. El caso clásico es el cálculo del monto de capital de trabajo o el valor de desecho del proyecto.

Las inversiones del proyecto pueden clasificarse, según corresponda, en terrenos, obras físicas, equipamiento de fábrica y oficinas, capital de trabajo, puesta en marcha y otros, también se deberá proporcionar información sobre el valor residual de las inversiones.

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado, de las condiciones de venta, de las estimaciones de venta de residuos y del cálculo de ingreso por venta de equipos cuyo reemplazo está previsto durante el período de evaluación del proyecto.

Los costos de operación se calculan con la información de prácticamente todos los estudios anteriores. Existe sin embargo, un ítem de costo que debe calcularse en esta etapa: el impuesto a las ganancias, porque este desembolso es consecuencia directa de los resultados contables de la empresa.

La evaluación del proyecto se realiza sobre la estimación del flujo de caja de los costos y beneficios. La existencia de algunas diferencias en ciertas posiciones conceptuales en cuanto a que la rentabilidad del proyecto puede ser distinta de la rentabilidad del

⁶ BACA GABRIEL. Evaluación de proyectos 4ta. Edición. Pág.8-9. Resumen

proyecto puede ser distinta de la rentabilidad para el inversionista, por la incidencia del financiamiento, hace que más adelante se dedique un análisis especial al tema.

La última parte es la evaluación financiera: “Se propone describir los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento, y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y son comparados con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica. Es muy importante ya que permite decidir la implantación del proyecto.”⁷

Cuando se calcula la rentabilidad, se hace sobre la base de un flujo de caja que se proyecta sobre la base de una serie de supuestos. El análisis cualitativo complementa la evaluación realizada con todos aquellos elementos no cuantificables que podrían incidir en la decisión de realizar o no el proyecto. Un proyecto puede ser viable tanto por tener un mercado asegurado como por ser técnicamente factible.

Por último se hace mención a un estudio organizacional y administrativo que es uno de los aspectos que menos se tienen en cuenta en el estudio de proyectos y es aquel que se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración: organización, procedimientos administrativos y aspectos legales.

Para cada proyecto es posible definir la estructura organizativa que más se adapte a los requerimientos de su posterior operación.

1.2 ANTECEDENTES DEL NEGOCIO

1.2.1 RESEÑA HISTÓRICA

Antecedentes Institucionales

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. constitúyese con domicilio en el Cantón de Ambato, Provincia de Tungurahua, de capital social y número de socios

⁷ BACA GABRIEL. Evaluación de proyectos 4ta. Edición. Pág.-9. Resumen

variable e ilimitado, de carácter abierto al público, la misma que se registrará por lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, el Reglamento de Constitución, Organización, Funcionamiento y Liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, emitido con Decreto Ejecutivo 2132 y sus reformas, por otras leyes que le fueren aplicables y por el estatuto de la Cooperativa. La responsabilidad de la cooperativa ante terceros, está limitada a su capital social; y la de los socios al capital que hubieren suscrito en la entidad. La cooperativa tendrá duración indefinida; sin embargo, podrá disolverse y liquidarse por las causales y en la forma establecida en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, su Reglamento; las disposiciones contenidas en el Título Séptimo del Decreto Ejecutivo 2132; las normas que para el efecto haya expedido la Superintendencia de Bancos, otras leyes aplicables y el estatuto de la cooperativa.

La Cooperativa Mushuc Runa (hombre nuevo) Ltda. nace de la iniciativa de un grupo de jóvenes indígenas profesionales de Chibuleo, Pilahuin y Quisapincha en 1996, dirigida y administrada por indígenas emprendedores con la finalidad de contribuir al crecimiento y desarrollo de los socios, en particular de los sectores urbanos marginal y rural, tradicionalmente excluidos de la banca formal; incorpora 38 socios Fundadores, de los cuales 8 aportan con su dinero y trabajo.

La cooperativa inicia sus operaciones en enero de 1997 bajo la modalidad de Pre-cooperativa. El 17 diciembre de 1997 se logra el Acuerdo del Ministerio de Bienestar Social No. 1820 y el 28 de febrero de 1998 se produce el lanzamiento oficial de la Cooperativa.

La razón de creación de la cooperativa fue debido a que las Instituciones financieras tradicionales perciben un alto riesgo de no pago de los créditos por parte del sector indígena y campesinos los cuales tienen baja capacidad de ahorro y pago, uno de los principales problemas que afrontan dichas instituciones financieras es el difícil acceso a las comunidades y como consecuencia de esto el desconocimiento de la organización de los indígenas y campesinos persiste; por lo que los indígenas tradicionalmente no son sujetos de crédito en dichas instituciones financieras.

Jurídicamente la entidad se halla bajo supervisión del Ministerio de Bienestar Social, conforme lo establece la Ley de Cooperativas, no obstante, a la presente fecha ésta

cumple con los requisitos establecidos por los Decretos Ejecutivos 2132 y 3050 para pasar al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, que de acuerdo a la evaluación realizada por esta institución se prevé que se incorporará a su control en el primer trimestre del 2004.

La Casa Matriz se encuentra ubicada en la ciudad de Ambato, Provincia del Tungurahua (cierra centro del Ecuador) con oficinas operativas en los cantones Píllaro y Pelileo (Tungurahua) que empezaron a funcionar a partir de julio del 2002 y Riobamba (Chimborazo) en enero del 2003

1.2.1.1 CRONOLOGÍA DE LA COOPERATIVA

El 29 de Febrero 1998 se produce el lanzamiento oficial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Mushuc Runa” dando inicio a las actividades formales de la cooperativa a través de la promoción institucional: persona a persona.

Se consiguen los primeros logros entre los que mencionamos que se fomenta la confianza lo cual se evidencia a través de la apertura de libretas de ahorros bajos, se observa un ligero incremento de socios que ascienden de 38 a 350; se otorgan créditos aproximadamente de 300 a 400 dólares con plazos de hasta 6 meses.

Los problemas a los que se enfrenta son principalmente la falta de recursos para atender requerimientos de crédito, existe un desconocimiento de la operación de una institución financiera por lo que se puede apreciar que existía más voluntad que técnica a la hora de realizar las operaciones normales; en este año no se dispone de equipos y mobiliario adecuados, persiste desconocimiento y desorganización lo cual se evidencia en aspectos como el personal sin pago de honorarios, inexistencia de contabilidad y registro manual de las operaciones.

En 1999 considerado como un año de crisis y resurgimiento la cooperativa continua con algunos problemas ya que no posee un local estable debido a que no se generaban suficientes recursos para pago de arriendo, se pagaba interés limitado a los ahorros, no

se capacitaba al personal; en el ámbito nacional se produjo la creación del impuesto de circulación de capitales y en este mismo año se produjo la crisis bancaria en el mes de marzo como consecuencia de esto provocó el congelamiento de los ahorros lo que afectó a la Cooperativa y se evidenció en la paralización de apertura de libretas de ahorro.

A partir del surgimiento de estos problemas en julio de 1999 inicia la recuperación de la cooperativa, una de las principales estrategias empleadas para dicha recuperación fue una campaña de promoción radial agresiva, y como resultado de dicha campaña en agosto de 1999 reinicia la apertura de libretas de ahorros ya que existe expectativas de crédito y de ahorro por la desconfianza en los bancos.

La cooperativa utiliza algunas estrategias como ofertar préstamos en 24 horas, créditos solidarios con un plazo de 90 días y pagos semanales, se otorgó un tasa de interés del 5% mensual; la permanencia de la estrategia fue de 2 meses existió alta demanda de recursos en el transcurso de este tiempo.

Se consiguieron algunos logros que evidenciaron una recuperación como el crecimiento de las operaciones, incremento de la confianza reflejada en varios depósitos de ahorro y depósitos a plazo fijo, captación de clientes que salían de los bancos, entre otros.

Simultáneamente se evidenciaron algunas debilidades pues no se dispone de contabilidad, se desconoce la situación real de la cooperativa, se asume estar bien por evidencias de crecimiento de las operaciones, se contrató a una institución que prepare los balances, los mismos que presentaron datos financieros no confiables.

En el 2000 existe un crecimiento en la crisis bancaria del país entre los aspectos generales podemos mencionar: implantación de la dolarización, reducción de tasas de interés, alta inflación, persiste desconfianza en los bancos.

Se emplearon algunas estrategias dentro de la cooperativa Mushuc Runa como: ampliación de publicidad radial, mayor presencia de Gerencia en la prensa, atender a personas sin ningún acceso a otras instituciones, la tasa de interés en ahorros se mantuvo en niveles superiores mayores a la de otras instituciones financieras; el acceso

a los créditos fue lo más valioso en los momentos de crisis que se encontraba el país, se evidenció la facilidad en el trámite, no se cobro el 1% de ICC, mayor tasa de interés en los depósitos a plazo fijo que otras instituciones, cortesía en el trato a los socios, flexibilidad en el otorgamiento de crédito al atender en función del requerimiento de clientes: atención a comerciantes-campesinos con créditos de hasta US\$ 8000, plazos cortos. (monto superior a oferta de otras cooperativas más grandes y más antiguas), Mushuc Runa remplaza a chulqueros y/o prestamistas particulares, implementación de inspección previa para el otorgamiento de créditos, ejecución de seguimiento y citaciones directas para gestión de cobro de crédito y se produjo la vinculación con Organismos de Cooperación

Se consiguieron algunos logros como la implantación del Sistema Computacional lo que ocasionó la automatización transacciones y de la contabilidad, se realizó un convenio de asesoría externa con al Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico SWISSCONTACT (Proyecto **CREAR** - inicio Mayo 2000) el cual enfocaba algunos aspectos a cumplir como el trabajo en conjunto con la cooperativa para la profesionalización y capacitación de los funcionarios de la cooperativa, impulsar cambios como la implementación de nuevos productos y/o servicios, asesoramiento en el diseño de manuales y reglamentos, soporte operativo (crédito, cartera, contabilidad, sistemas) entre otros aspectos.

Así como existieron logros también se evidenciaron debilidades: el área física reducida para atender a los socios, no está regularizado la operación de Consejos de Administración y Vigilancia, no se dispone de manuales, reglamentos actualizados, gestión financiera sin planificación realizada más por intuición, cobertura geográfica muy dispersa: costos altos, dificultad de movilización.

El año 2001, al cual se lo consideró un año de crecimiento aparecen algunos aspectos a nivel general entre los que podemos mencionar la consolidación de la confianza de la Cooperativa de parte de sus socios y se evidenció un crecimiento superior al ciento por ciento en todos los índices, se obtuvieron ya resultados positivos para la Cooperativa.

En este año la cooperativa aplica algunas Estrategias para conseguir el crecimiento esperado: se difunde la imagen de la Cooperativa por medio de publicidad escrita,

hablada y televisión, trato personalizado de parte de gerencia con cada uno de los socios, promoción de la Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC) por parte de gerencia y empleados en diferentes eventos sociales dentro de la provincia.

Se mostraron algunos logros como un personal mejor capacitado en todas las áreas de gestión de la Cooperativa, mayor confianza de los socios: crecimiento en Ahorros, Depósitos a Plazo Fijo, crecimiento de cartera y bajos índices de morosidad, se consigue por intermedio del Proyecto CREAR- SWISSCONTACT transporte motorizado para seguimiento y control de cartera de crédito, apertura del almacén de electrodoméstico.

Así mismo se evidenciaron debilidades: debido al crecimiento de los socios se detecta un local no funcional para atención al público, falta de recursos ante la gran demanda de crédito por parte de los socios, falta de personal capacitado para el control de inspección.

Para el mes de julio del 2002 también se nota un crecimiento de acuerdo al presupuesto y al plan anual de operación, se sobre pasó la expectativa de crecimiento del año: se evidencia un incremento del 150% en los estados financieros, aumenta personal en todas las áreas.

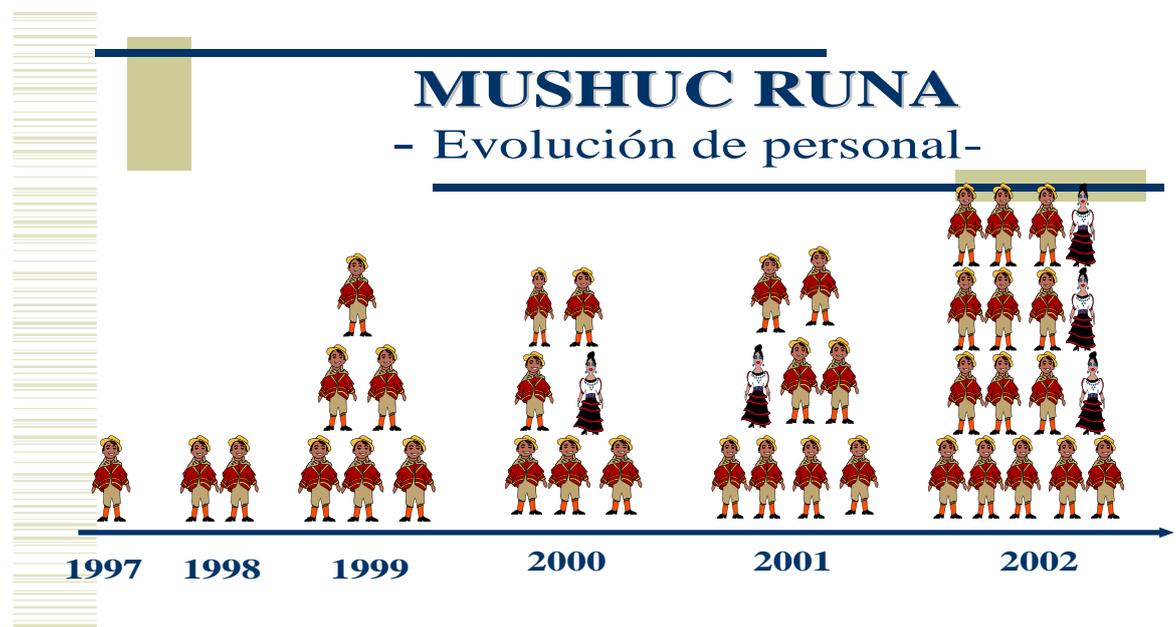
Se aplicaron algunas estrategias dentro de la Cooperativa Mushuc Runa: mayor presencia de gerencia en todos los medios de difusión, campaña agresiva de publicidad, crédito oportuno y ágil en solo 48 horas, se incrementó la tasa de interés a sus asociados en los ahorros y Depósitos a Plazo Fijo, disminución de la tasa de interés en cartera de crédito, apoyo a las escuelas rurales del cantón Ambato con pizarras de tiza líquida y basureros, visualizando en la niñez el nombre de nuestra institución.

Se evidenciaron algunos logros como la ampliación del local para atención al público, creación de las agencias: Pelileo y Píllaro, adquisición de un vehículo para gestiones de la Cooperativa y movilización para control de las agencias, adquisición de dos motos para seguimiento de crédito, se toma contacto con la Superintendencia de Bancos, para que la Cooperativa sea controlada por esta entidad, se realiza contactos con la Corporación Financiera Nacional para conseguir recursos, mejor análisis de crédito, por intermedio de una buena inspección y seguimiento en el otorgamiento del mismo.

Así como se evidenciaron logros también se detectaron debilidades, por el crecimiento que se tiene de nuestros asociados, seguirá siendo una de nuestras debilidades el local, no existe comunicaciones en red con las agencias, falta de recursos para atender a todas la solicitudes de crédito presentadas.

1.2.1.2 EVOLUCIÓN DEL PERSONAL

GRÁFICO No. 1 EVOLUCIÓN DEL PERSONAL COOPERATIVA MUSHUC RUNA



Fuente: Mushuc Runa
Elaboración: Mushuc Runa

En el Grafico No.1 podemos observar la evolución del personal de la cooperativa desde sus inicios en 1997 como pre-cooperativa la cual surgió de una idea de indígenas del sector, podemos observar como la base del personal fue en su totalidad hasta el año 1999 indígenas hombres, a partir del año 2000 se incorporaron las primeras mujeres indígenas a personal, las cuales se mantuvieron hasta el año 2001 y se triplico en el 2002; actualmente se incorporaron al personal gente no indígena dentro del área de sistemas y contabilidad, pero su base sigue siendo los indígenas desde su gerente hasta los cajeros y a través de la creación del manual de funciones se determino que las personas que cumplan con el perfil de un determinado puesto no importa el grupo social y según los requerimientos de la cooperativa tendrá las mismas oportunidades para el ingreso.

1.2.1.3 EVOLUCIÓN DE LOS SOCIOS

GRÁFICO No.2 EVOLUCIÓN DE LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA



Fuente: Mushuc Runa

Elaboración: Mushuc Runa

CUADRO No.1 EVOLUCIÓN DE LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA

AÑOS	DATOS NUM. PERSONAS	TASA DE INCREMENTO ANUAL %	TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO %
1997	169	0	230.42
1998	348	105,91	
1999	3070	782,18	
2000	7441	142,37	
2001	11999	61,25	
2002	20651	72,10	
2003	25300	22,51	

Fuente: Mushuc Runa

Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

$$TAA = \left(\frac{AD}{AB} \right)^{\frac{1}{n-1}} * 100$$

$$TAA = \left(\frac{25300}{169} \right)^{\frac{1}{7-1}} * 100$$

$$TAA = 230.429973$$

En el Cuadro No.1 y en el Gráfico No.2 se puede ver que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. ha tenido un crecimiento sorprendente con un promedio de 230% anual fruto de la confianza que los socios depositan en esta institución, en 7 años de creación lo cual hace que se la considere una cooperativa relativamente nueva ha logrado superar las expectativas y actualmente se la considera como una de la cooperativas con mayor crecimiento a nivel nacional con un promedio de 600 cuentas mensuales aperturadas.

1.2.1.4 VISIÓN FUTURA DE LA COOPERATIVA

GRAFICO No. 3 VISIÓN DE FUTURO DE LA COOPERATIVA



Fuente: Mushuc Runa
Elaboración: Mushuc Runa

En el Gráfico No. 3 se puede apreciar que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa posee una red de agencias en las ciudades de Pelileo, Píllaro y Riobamba, su matriz se encuentra ubicada en la ciudad de Ambato y se proyecta abrir una sucursal en la provincia del Cotopaxi específicamente en la ciudad de Latacunga lo cual se determinará a través de los estudios posteriores a realizarse: el estudio de mercado y estudio técnico.

Uno de los principales problemas es la falta de un local propio ya que su sucursal funciona en un edificio arrendado que no presenta las condiciones más idóneas para el normal desenvolvimiento de sus actividades.

La cooperativa posee 31 empleados, su tasa nominal activa anual - promedio es del 19%, la tasa nominal pasiva anual - promedio en ahorros a la vista es del 5%.

1.2.1 FILOSOFÍA EMPRESARIAL

1.2.1.1 MISIÓN

La misión de la Cooperativa de Ahorro y Crédito MUSHUC RUNA Ltda., es brindar servicio financiero en forma solidaria, entre los socios en el sector rural y urbano marginal, implantando hábito de ahorro y extendiendo crédito para inversiones agrícolas, artesanales y pequeños comerciantes informarles.

1.2.2.2 VISIÓN

Consolidarnos como líderes del Sistema Financiero rural y urbano marginal, contribuyendo al crecimiento y desarrollo socioeconómico de la región sierra centro del país

1.2.2.3 VALORES CORPORATIVOS:

- Promover el desarrollo socioeconómico de sus asociados y de la comunidad, mediante la prestación de servicios financieros, conexos y complementarios a socios y terceros en el marco de las operaciones determinadas en el Título Quinto del Decreto Ejecutivo

2132 con las excepciones y limitaciones contempladas en el mismo y en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero;

- Fomentar el ahorro de la comunidad;
- Fomentar, a través de sus servicios, los principios de la autoayuda, autogestión y autocontrol como base fundamental del funcionamiento y desarrollo de la Cooperativa;
- Promover su relación y/o integración con otras entidades nacionales y/o extranjeras, en procura de mantener convenios de cooperación que contribuyan al fortalecimiento de la Institución y del sistema cooperativo;
- Obtener fuentes de financiamiento interno y/o externo, que fueren necesarios y convenientes para el desarrollo institucional y de sus asociados;
- Establecer otros servicios no financieros que contribuyan al mejoramiento social y económico de sus miembros, con las limitaciones previstas en el literal b) del artículo 46 del Decreto Ejecutivo 2132; y;
- Promover la ampliación de la membresía de socios y terceros a la Cooperativa, tendiente a su consolidación y desarrollo.

1.2.2.4 PRINCIPIOS QUE REGIRÁN A LA COOPERATIVA

La cooperativa, regulará sus actividades, de conformidad con los siguientes principios:

- a.- Adhesión y retiro voluntario;
- b.- Participación democrática por parte de los socios; un socio un voto;
- c.- Participación económica de los asociados y distribución de los excedentes económicos en proporción al capital social aportado.
- d.- Autonomía e independencia;
- e.- Educación, formación, información y capacitación a los asociados, representantes, directivos, funcionarios y empleados;
- f.- Cooperación entre cooperativas, fomentando la integración cooperativa;
- g.- Interés por la comunidad, trabajando por el desarrollo sostenible de sus comunidades; y
- h.- Neutralidad política y religiosa.

1.2.2.5 SERVICIOS BRINDADOS

Los productos de ahorro y crédito no difieren significativamente de los ofertados por las Cooperativas de Ahorro y Crédito. En el primer caso, los socios de la Mushuc Runa

tienen la posibilidad de escoger entre libretas de ahorro de libre disponibilidad, certificados de depósito a plazo fijo y, si bien debería ser tratado como capital de riesgo, los certificados de aportación son percibidos como una especie de ahorro que permite encajar las operaciones de crédito. Por el lado de los productos de crédito, estos son básicamente hipotecarios y quirografarios (garantes), que dependiendo del destino que pueden poseer condiciones especiales en plazos y formas de pago. A continuación mencionaremos los servicios que brinda la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.:

a) Depósitos:

Los depósitos que se recibieran podrán ser en dólares y servirán para operar con los productos financieros vigentes en cuanto a captaciones ofrece la cooperativa, al público en general, pudiendo ser los siguientes:

- Cuenta de ahorros
- Certificados de Aportación
- Depósitos a Plazo Fijo

b) Créditos:

TIPOS DE CRÉDITOS

Las modalidades de crédito que la cooperativa otorga a sus asociados son las siguientes:

1. Consumo
2. Comercio
3. Vivienda
4. Microempresa

PRESTAMOS DE CONSUMO.

Es aquel que se concede para satisfacer urgentes necesidades del socio como por ejemplo compra de electrodomésticos, bienes muebles, gastos de salud, educación, y otros.

PRÉSTAMO DE COMERCIO.

Es aquel que se concede para financiar todas aquellas actividades que son propias, comunes y habituales en el giro de la actividad económica y social del socio

DEL PRÉSTAMO DE VIVIENDA

Es el que concede la cooperativa preferentemente para la ampliación, remodelación, mejoras, construcción o compra de un bien inmueble o para fines agropecuarios y en menor grado para otros destinos de desarrollo económico y social del asociado, con el respaldo de garantías reales y tangibles aceptadas solamente mediante la constitución a favor de la cooperativa, en primera hipoteca.

PRÉSTAMO A LA MICROEMPRESA.

Es aquel que se concede a los socios con la finalidad de financiar sus micro emprendimientos, especialmente aquellas relacionadas con la producción, agroindustrial, y otras

CUADRO No. 2 TIPOS DE CRÉDITOS

TIPO DE CRÉDITO	RELACIÓN DE ENCAJE	TIEMPO DE ENCAJE	MONTO HASTA	PLAZO HASTA
1.- CONSUMO				
COMPRA DE ELECTRODOMÉSTICOS	5 X 1	2 DÍAS	1.000	18 MESES
BIENES MUEBLES	8 X 1	2 DÍAS	800	12 MESES
GASTOS DE SALUD	10 X 1	2 DÍAS	600	12 MESES
PAGO DE DEUDAS	5 X 1	2 DÍAS	800	12 MESES
EDUCACIÓN	8 X1	2 DÍAS	500	12 MESES
2.- COMERCIO				
COMERCIO EMERGENTE	10 X 1	2 DÍAS	2.000	3 MESES

COMERCIO NORMAL	5 X 1	30 DÍAS	2.000	12 MESES
3.- VIVIENDA				
AMPLIACIÓN	5 X 1	60 DÍAS	6.000	36 MESES
REMODELACIÓN	5 X 1	60 DÍAS	6.000	36 MESES
MEJORAS	5 X 1	60 DÍAS	6.000	36 MESES
CONSTRUCCIÓN	5 X 1	60 DÍAS	6.000	36 MESES
COMPRA DEL BIEN	5 X 1	60 DÍAS	6.000	36 MESES
4.- MICROEMPRESA				
AMPLIACIÓN DE NEGOCIO	10 X 1	2 DÍAS	800	12 MESES
CAPITAL DE TRABAJO	10 X 1	2 DÍAS	800	12 MESES
COMERCIO INFORMAL	10 X 1	2 DÍAS	800	12 MESES

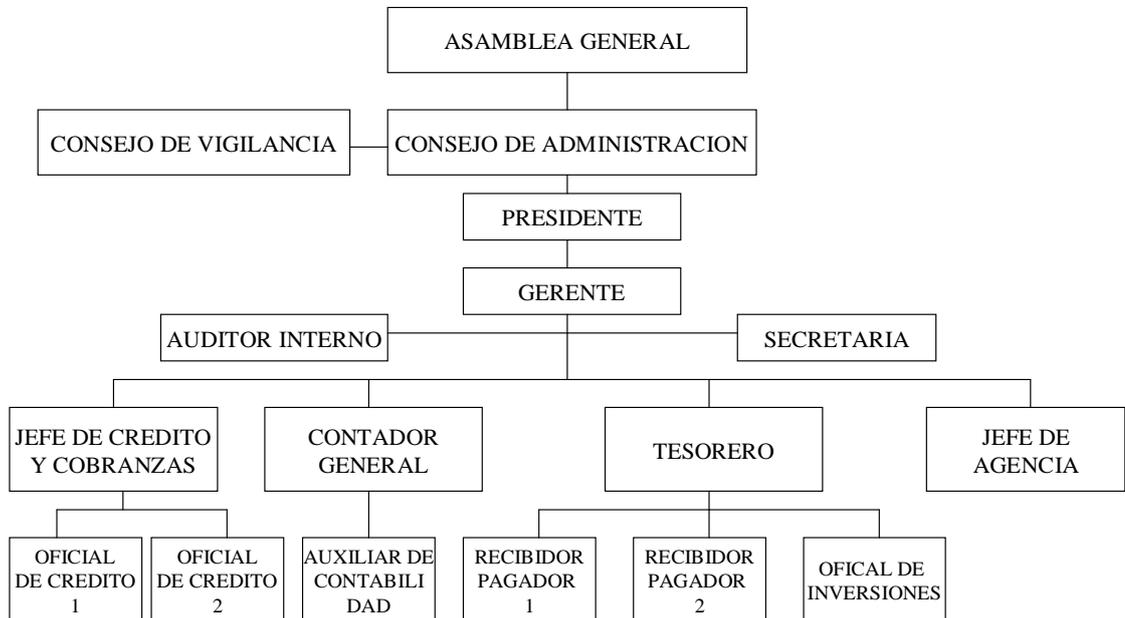
Fuente: Cooperativa Mushuc Runa
 Elaboración: Eduardo Gordillo

1.2.2.6 ESTRUCTURA DE LA COOPERATIVA:

COOPERATIVA MUSHUC RUNA LTDA ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



COOPERATIVA MUSHUC RUNA LTDA ORGANICO FUNCIONAL



El gobierno, dirección, administración y control interno de la cooperativa, se ejercerá por medio de los organismos siguientes:

- a.- Asamblea General de Representantes;
- b.- Consejo de Administración;
- c.- Consejo de Vigilancia; y,
- d.- Gerencia General.
- e.- Comité de Riegos
- f.- Comité de Créditos; y,
- g.- Las Comisiones que se crearen

LA ASAMBLEA GENERAL

La asamblea general es la máxima autoridad interna de la cooperativa y sus decisiones son obligatorias para todos sus socios y para los organismos de administración y control, en tanto sean concordantes con las leyes, reglamentos, el presente estatuto y la normativa interna de la institución.

Estará constituida por el número de representantes según la siguiente escala dependiente del número de socios activos de la cooperativa.

Número de Socios Activos		Número de Representantes
De	Hasta	
201	5.000	Treinta representantes
5001	10.000	Treinta y seis representantes
10`001	20.000	Cuarenta representantes
20`001	En adelante	Cincuenta representantes

CONSEJO DE ADMINISTRACION

El consejo de administración es el órgano directivo de la cooperativa y estará integrado por cinco vocales principales y cinco vocales suplentes.

Serán elegidos por la asamblea general, por un período de dos años, pudiendo ser reelegidos por una sola vez para el período siguiente. Luego de transcurrido un período podrán ser reelegidos nuevamente. La renovación será en términos parciales, una ocasión la mayoría (tres vocales) y otra la minoría (dos vocales).

EL PRESIDENTE

El presidente será elegido por el consejo de administración de entre sus miembros, durará un año en sus funciones pudiendo ser reelegido. Son atribuciones y deberes del presidente:

- a.- Convocar y presidir las asambleas generales y las reuniones del consejo de administración; así como, todos los eventos oficiales que realice la cooperativa;
- b.- Informar a la Asamblea General de Representantes sobre la marcha de la cooperativa;
- c.- Dirimir con su voto, los empates que se produjeran en las votaciones de la asamblea general; y,
- d.- Las demás funciones que le señalen las Leyes que regulan la administración de la cooperativa.

CONSEJO DE VIGILANCIA

El Consejo de Vigilancia es el organismo fiscalizador del Consejo de Administración, de la gerencia y demás estamentos de la cooperativa y estará integrado por tres vocales principales y tres vocales suplentes.

Serán elegidos por la asamblea general, por un período de dos años, pudiendo ser reelegidos por una sola vez para el período siguiente. Luego de transcurrido un período, podrán ser elegidos nuevamente. La renovación será en términos parciales, en una ocasión la mayoría y en otra la minoría. Sólo podrán iniciar sus funciones a partir del momento en que la Superintendencia de Bancos califique dichos nombramientos, hasta tanto continuará en sus funciones el consejo anterior. De no calificarse a un directivo quedará sin efecto el nombramiento y se principalizará al respectivo suplente debidamente calificado. En ausencia del presidente lo reemplazará automáticamente en sus funciones el vicepresidente y, en ausencia de éste, el primer vocal designado por el consejo.

GERENTE GENERAL

El gerente general, sea o no socio de la Cooperativa, será nombrado por el consejo de administración, es el representante legal de la cooperativa y será nombrado sin sujeción a plazo.

En su calidad de administrador general de la cooperativa, está obligado a rendir caución, previo al ejercicio de su cargo. La caución estará en concordancia al volumen y naturaleza de los activos de la cooperativa, y podrá constituirse a través de póliza de fidelidad o garantía de institución financiera.

Para ser nombrado gerente general de la cooperativa se requiere tener título universitario otorgado en el país o en el extranjero, en administración, economía, finanzas o ciencias afines o acreditar experiencia mínima de cuatro años en la administración o dirección de instituciones financieras y no encontrarse incurso en algunas de las prohibiciones establecidas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y más normas que se dispongan para el efecto. El gerente general no podrá asumir sus funciones mientras su designación no sea aprobada por la Superintendencia de Bancos

COMITE DE RIESGOS

El comité de riesgos estará integrado por un miembro designado por el consejo de administración quien lo presidirá, el tesorero, el jefe de crédito y por el gerente general.

El comité de riesgos elaborará propondrá al consejo de administración la expedición de manuales para la administración de los riesgos de mercado, liquidez y crédito.

-El comité de riesgos establecerá los sistemas de información gerencial y la metodología de medición de los riesgos de mercado, liquidez y crédito, observando disposiciones de la

Superintendencia de Bancos. Las resoluciones del comité de crédito se tomarán por mayoría simple.

COMITE DE CREDITO

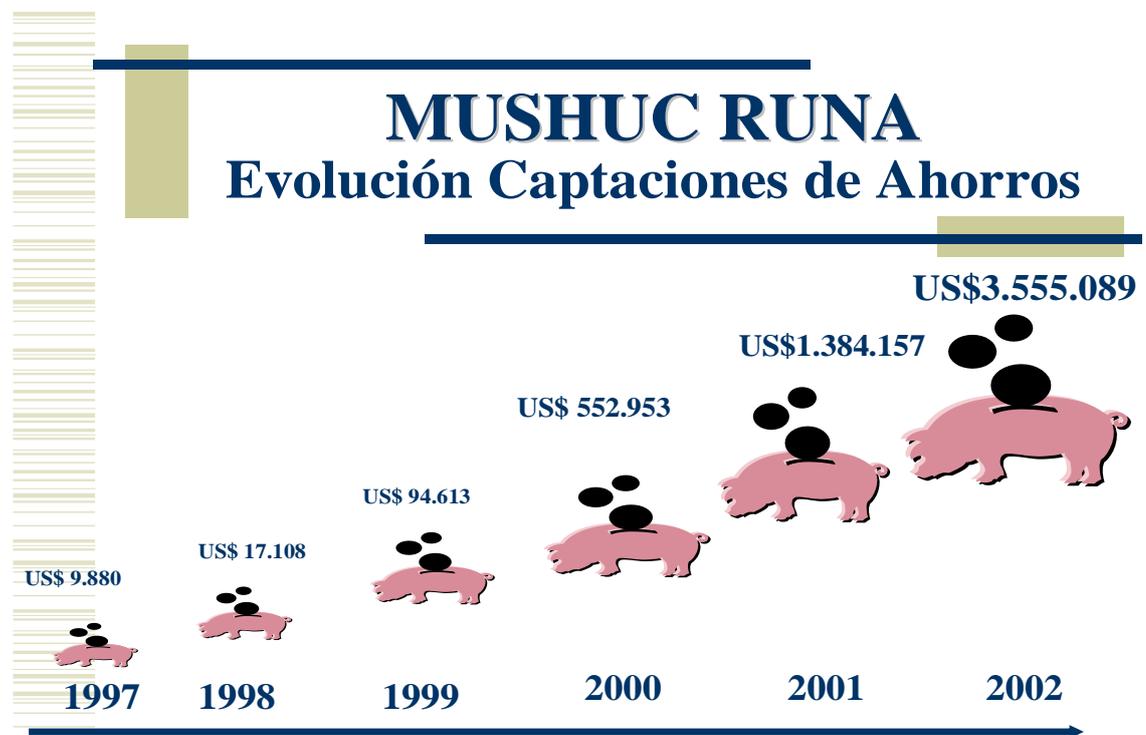
El comité de crédito estará integrado por dos miembros designados por el consejo de administración entre los funcionarios de la cooperativa y por el gerente general quien lo presidirá.

El comité de crédito, conocerá y resolverá las solicitudes de crédito de los usuarios, de conformidad a las políticas, niveles y condiciones determinados por el consejo de administración en el reglamento de crédito.

El comité de crédito se reunirá con la presencia de todos sus miembros principales o principalizados. Las resoluciones del comité de crédito se tomarán con el voto conforme de al menos dos de sus miembros.

1.2.2.7 PRINCIPALES INDICADORES DE LA COOPERATIVA

GRAFICO No. 4 EVOLUCIÓN DE LAS CAPTACIONES DE LA COOPERATIVA



Fuente: Mushuc Runa

Elaboración: Mushuc Runa

CUADRO No. 3 EVOLUCIÓN DE LAS CAPTACIONES DE LA COOPERATIVA

AÑOS	DATOS US. \$	TASA DE INCREMENTO ANUAL %	TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO %
1997	9880	0	324.50
1998	17108	73,15	
1999	94618	453,06	
2000	552953	484,4	
2001	1384157	150,32	
2002	3555089	156,84	

Fuente: Mushuc Runa

Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

$$TCP = \left(\frac{AD}{AB} \right)^{\frac{1}{n-1}} * 100$$

$$TCP = \left(\frac{3555089}{9880} \right)^{\frac{1}{6-1}} * 100$$

$$TCP = 324.50$$

CUADRO NO.4 TOTAL DE CAPTACIONES DEL SISTEMA COOPERATIVO DEL ECUADOR

Años	Total del Sistema \$US.	Tasa de Incremento Anual %	Tasa Promedio de Crecimiento %
1997	78000000	0	234.07
1998	64000000	-17,94	
1999	35220000	-44,96	
2000	64267000	82,47	
2001	118932000	85,05	
2002	129931000	9,24	

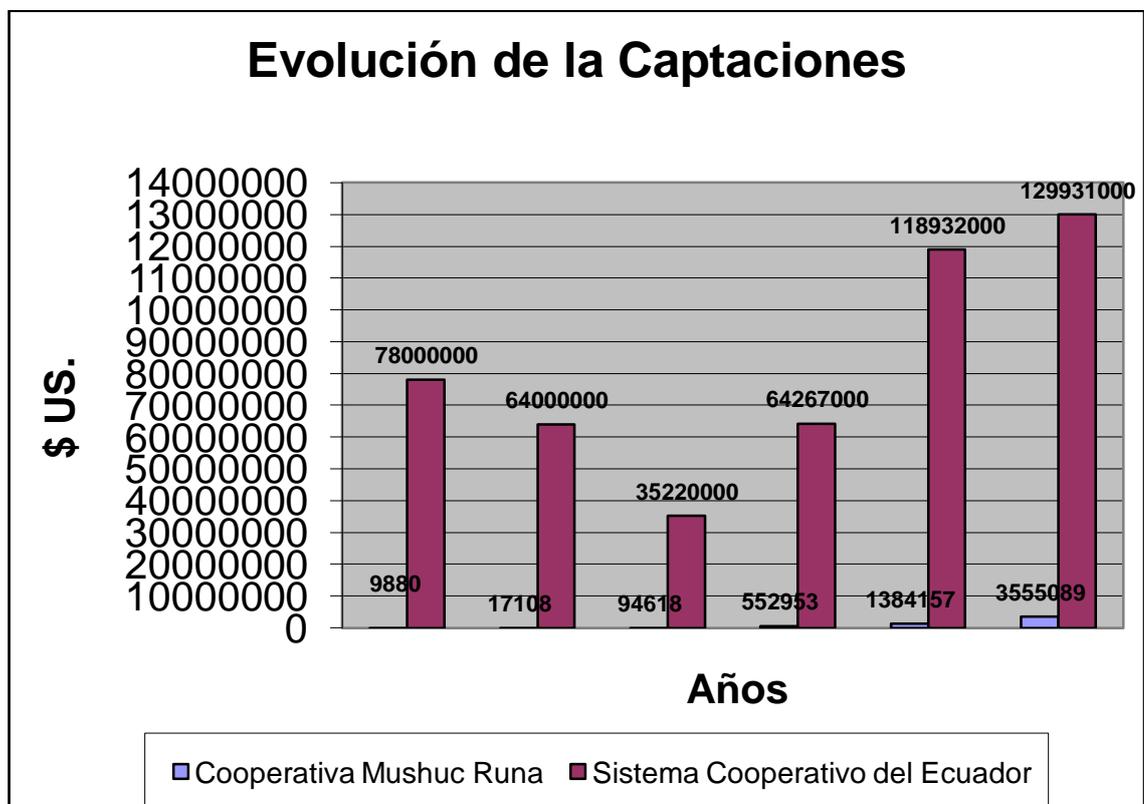
Fuente: Superintendencia de Bancos.
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

$$TCP = \left(\frac{AD}{AB} \right)^{\frac{1}{n-1}} * 100$$

$$TCP = \left(\frac{129931000}{78000000} \right)^{\frac{1}{6-1}} * 100$$

TCP = 234.07

GRAFICO No. 5 COMPARATIVO DE LA EVOLUCIÓN DE LA CAPTACIONES DEL SISTEMA COOPERATIVO NACIONAL Y COOPERATIVA MUSHUC RUNA

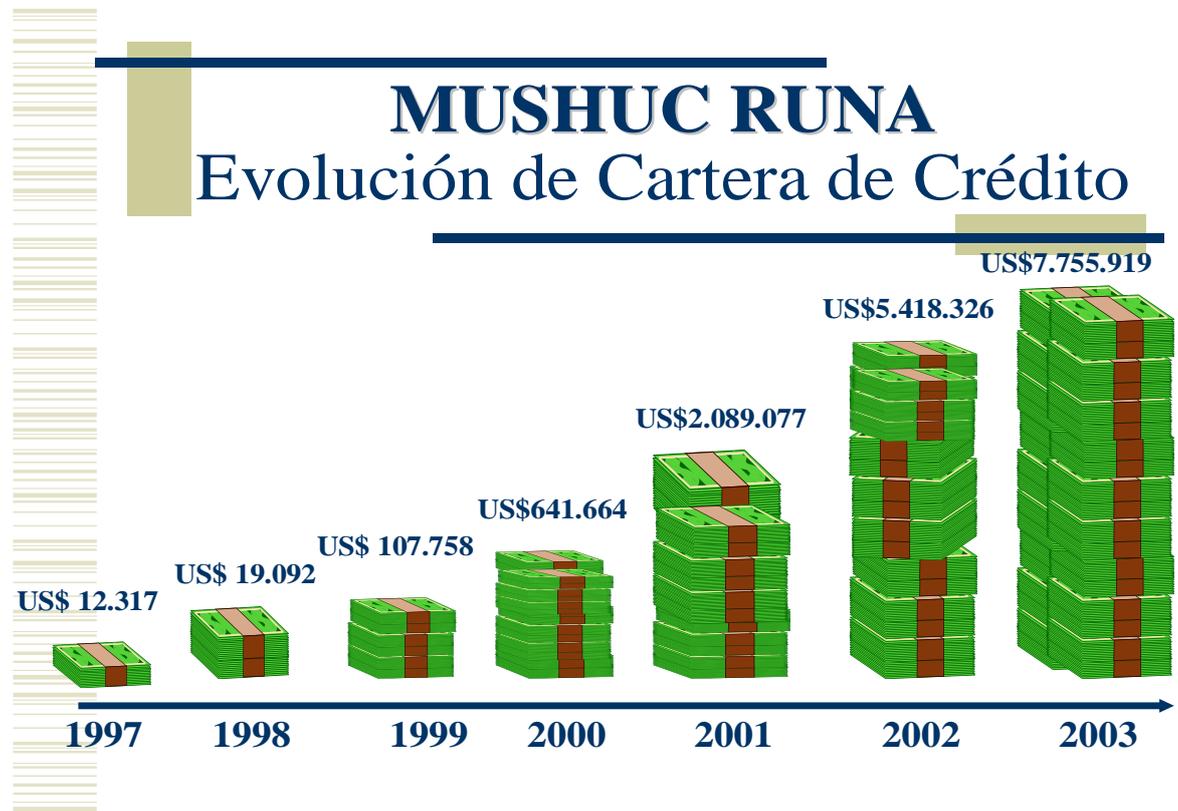


Fuente: Superintendencia de Bancos.
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

En el cuadro No. 3 Y No. 4 y Gráfico No. 4 Y No. 5 podemos apreciar como las captaciones han evolucionado a través de los años en una forma muy notable lo mínimo que han crecido es en 73,15% del año 1997 a 1998, y con un máximo de 484,40% del año 1999 al 2000 lo cual ratifica la confianza que ha ganado la cooperativa en la colectividad; en el período analizado la cooperativa ha crecido en un promedio en 324,50% lo cual es un índice alto en comparación al Sistema Cooperativo total que

creció en un 234,07% lo cual evidencia la evolución y confianza de sus clientes y socios.

GRÁFICO No. 6 EVOLUCIÓN DE CARTERA DE CRÉDITO COOPERATIVA MUSHUC RUNA



Fuente: Mushuc Runa
Elaboración: Mushuc Runa

CUADRO No.5 EVOLUCIÓN DE CARTERA DE CRÉDITO COOPERATIVA MUSHUC RUNA

AÑOS	DATOS US. \$	TASA DE INCREMENTO ANUAL %	TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO %
1997	12317	0	292.76
1998	19092	55,00	
1999	107758	464,41	
2000	641664	495,46	
2001	2089077	225,57	
2002	5418326	159,36	
2003	7755919	43,14	

Fuente: Mushuc Runa
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

$$TAA = \left(\frac{AD}{AB} \right)^{\frac{1}{n-1}} * 100$$

$$TAA = \left(\frac{7755919}{12317} \right)^{\frac{1}{7-1}} * 100$$

$$TAA = 292.76$$

CUADRO No. 6 EVOLUCIÓN DE CARTERA DE CRÉDITO DEL SISTEMA COOPERATIVO DEL ECUADOR

Años	Total del Sistema \$US.	Tasa de Incremento Anual %	Tasa Promedio de Crecimiento %
1997	108000000	0	110.25
1998	94940000	-12,09	
1999	38610000	-59,33	
2000	66733000	72,83	
2001	124480000	86,53	
2002	183100000	47,09	
2003	194000000	5,95	

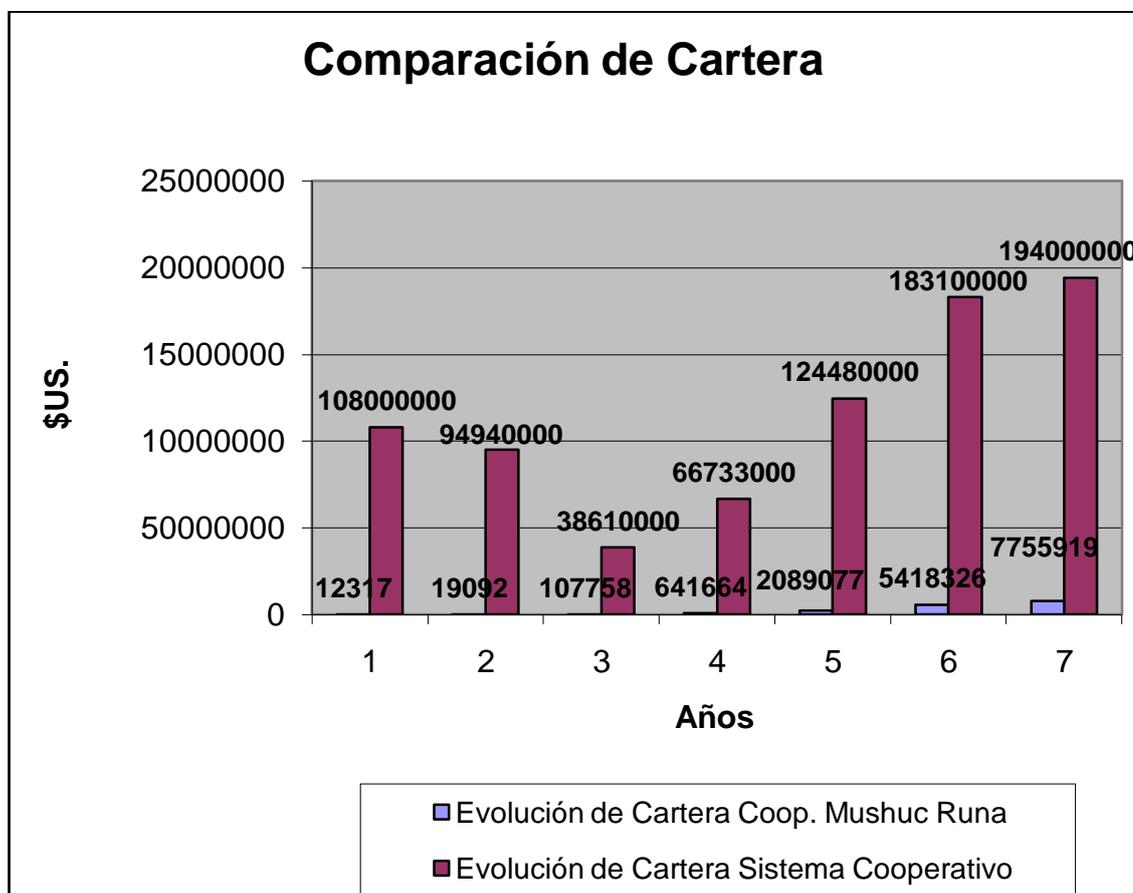
Fuente: Superintendencia de Bancos.
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

$$TCP = \left(\frac{AD}{AB} \right)^{\frac{1}{n-1}} * 100$$

$$TCP = \left(\frac{194000000}{108000000} \right)^{\frac{1}{7-1}} * 100$$

$$TCP = 110.25$$

GRÁFICO No. 7 COMPARACIÓN DE CARTERA DEL SISTEMA COOPERATIVO NACIONAL Y COOPERATIVA MUSHUC RUNA

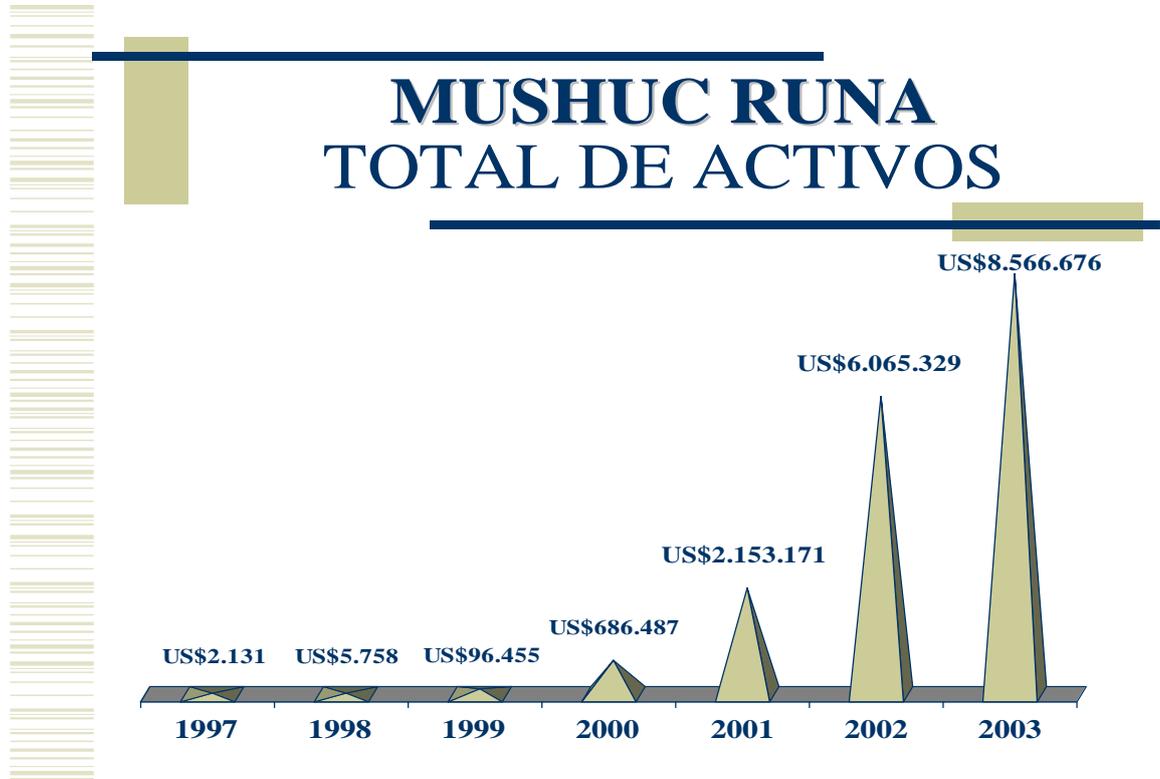


Fuente: Superintendencia de Bancos.

Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

En el Cuadro No. 5 y 6 y en el Gráfico No. 6 Y 7 se puede observar que la cartera de crédito ha evolucionado a través de los años de una manera estable con un mínimo del 43,14% de 1997 a 1998, y con un máximo de 495,46% de 1999 al 2000; en el período analizado la cooperativa ha crecido en un promedio de 292.76% lo cual es un índice alto en comparación al Sistema Cooperativo total que creció en un 110.25% lo cual evidencia la evolución y confianza de sus clientes y socios al obtener créditos en la Cooperativa así como evidencia que es uno de los servicios más solicitados.

GRÁFICO No. 8 EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE ACTIVOS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA



Fuente: Mushuc Runa
Elaboración: Mushuc Runa

CUADRO No.7 EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE ACTIVOS COOPERATIVA MUSHUC RUNA

AÑOS	DATOS US. \$	TASA DE INCREMENTO ANUAL %	TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO %
1997	2131	0	398.75
1998	5758	170,20	
1999	96455	1575,14	
2000	686487	611,71	
2001	2153171	213,65	
2002	6065329	181,69	
2003	8566676	41,24	

Fuente: Mushuc Runa

Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

$$TAA = \left(\frac{AD}{AB} \right)^{\frac{1}{n-1}} * 100$$

$$TAA = \left(\frac{8566676}{2131} \right)^{\frac{1}{7-1}} * 100$$

$$TAA = 398.75$$

CUADRO No.8 EVOLUCIÓN DE LOS ACTIVOS DEL SISTEMA COOPERATIVO DEL ECUADOR

Años	Total del Sistema \$US.	Tasa de Incremento Anual %	Tasa Promedio de Crecimiento %
1997	148000000	0	110.65
1998	134500000	-9,12	
1999	74700000	-44,46	
2000	99200000	32,79	
2001	184200000	85,68	
2002	253900000	37,83	
2003	271700000	7,01	

Fuente: Superintendencia de Bancos.

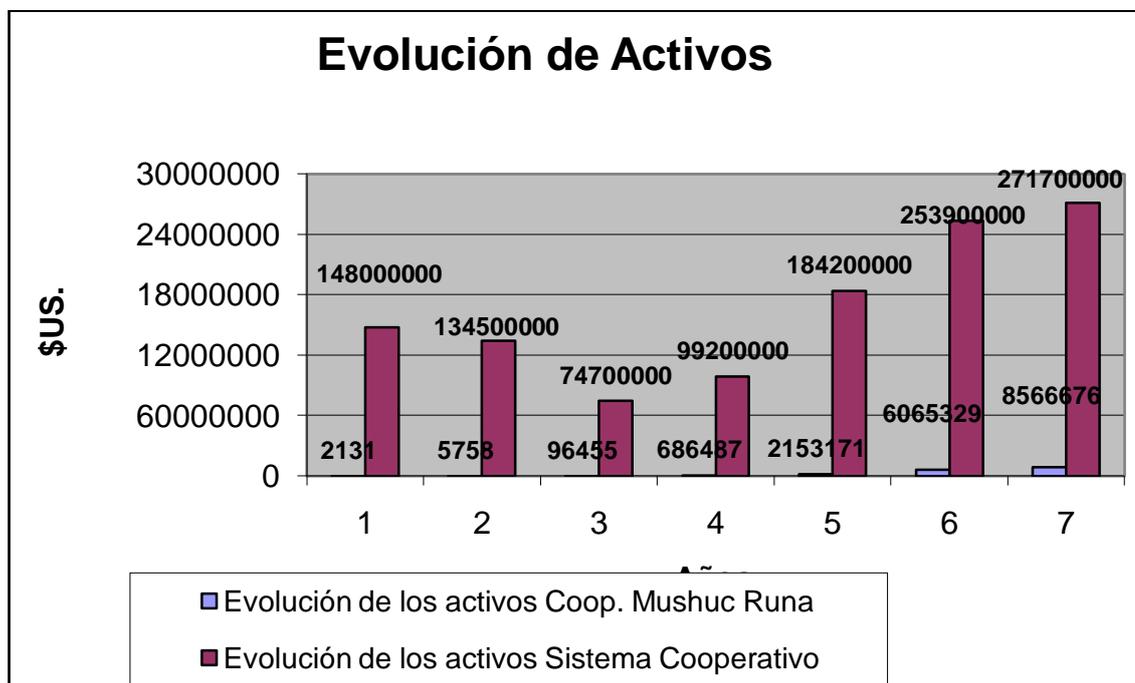
Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

$$TCP = \left(\frac{AD}{AB} \right)^{\frac{1}{n-1}} * 100$$

$$TCP = \left(\frac{271700000}{148000000} \right)^{\frac{1}{7-1}} * 100$$

$$TCP = 110.65$$

GRÁFICO No.9 EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE ACTIVOS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA FRENTE AL SISTEMA COOPERATIVO NACIONAL



Fuente: Superintendencia de Bancos.
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

En los Cuadros No. 7 y 8 y en los gráficos No. 8 y 9 se aprecia que los activos de la cooperativa han crecido de una forma muy irregular registrando el menor crecimiento en este último año ya que se ha generado una estabilidad sobre todo en los activos fijos, en los años pasados podemos notar un crecimiento de 1575,14% entre 1998 y 1999; en el período analizado la cooperativa ha crecido en un promedio de 398.75% lo cual es un índice alto en comparación al Sistema Cooperativo total que creció en un 110.65% lo cual evidencia el crecimiento que ha experimentado la cooperativa.

GRÁFICO No. 10 COMPARATIVO ENTRE CARTERA, CAPTACIONES Y CERTIFICADOS DE APORTACIÓN DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA



Fuente: Mushuc Runa
Elaboración: Mushuc Runa

GRÁFICO No. 11 SEÑALES EXPANSIVAS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA A ABRIL DEL 2003



Fuente: Mushuc Runa
Elaboración: Mushuc Runa

Se aprecia en el Gráfico No. 10 y 11 que el volumen de colocaciones representado por la cartera de la Cooperativa Mushuc Runa es muy alto lo cual evidencia la gran confianza que poseen sus socios en la cooperativa y aún más la cooperativa apoya a sus socios otorgando una gran cantidad de créditos debido principalmente a la facilidad y agilidad de la cooperativa al realizar los tramites necesarios para poder acceder a un crédito.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Mushuc Runa” dentro de la Provincia de Cotopaxi, para brindar a la Asamblea General de Representantes; Consejo de Administración; Consejo de Vigilancia; y, Gerencia General de la Cooperativa un instrumento técnico y sustentado para la toma de decisiones.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un Estudio de Mercado dentro de la Provincia de Cotopaxi para determinar las necesidades de los clientes potenciales de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa y conocer la demanda insatisfecha.
- Estructurar el Estudio Técnico, con la finalidad de conocer el tamaño y localización óptima del proyecto así como la ingeniería del servicio.
- Realizar el Estudio Financiero con la finalidad de determinar la inversión, el financiamiento y la estructura de los estados financieros presupuestados.
- Realizar la Evaluación Financiera con la finalidad de determinar técnicamente la factibilidad del proyecto a través del análisis de diferentes indicadores.
- Diseñar una propuesta administrativa para proporcionar una misión, visión, objetivos, estructura organizacional y estrategias a mediano plazo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa.

CAPITULO II:

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 PROCESO DEL ESTUDIO DE MERCADO

2.1.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

a) Objetivo General

Determinar la demanda insatisfecha y conocer las necesidades de los clientes potenciales de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa dentro de la Provincia de Cotopaxi.

b) Objetivos Específicos

- Diseñar una encuesta que permita investigar y obtener información acerca de los posibles clientes que arroje información importante para un mejor análisis de la demanda insatisfecha.
- Determinar la población y a su vez una muestra significativa que abarque los distintos segmentos de mercado a los que se pretende llegar y realizar la encuesta.
- Codificar los datos de tal manera que arrojen resultados reales que sean la base para los análisis posteriores.
- Realizar un análisis de la demanda y la oferta que sirvan de base real para la determinación de la demanda insatisfecha.
- Realizar las proyecciones de la demanda, oferta y demanda insatisfecha que permitan establecer datos aproximados para los años siguientes.
- Realizar un análisis del ambiente externo que permita determinar la situación en el ambiente económico, demográfico, socio- cultural, político –legal y tecnológico.

2.1.2 METODOLOGÍA

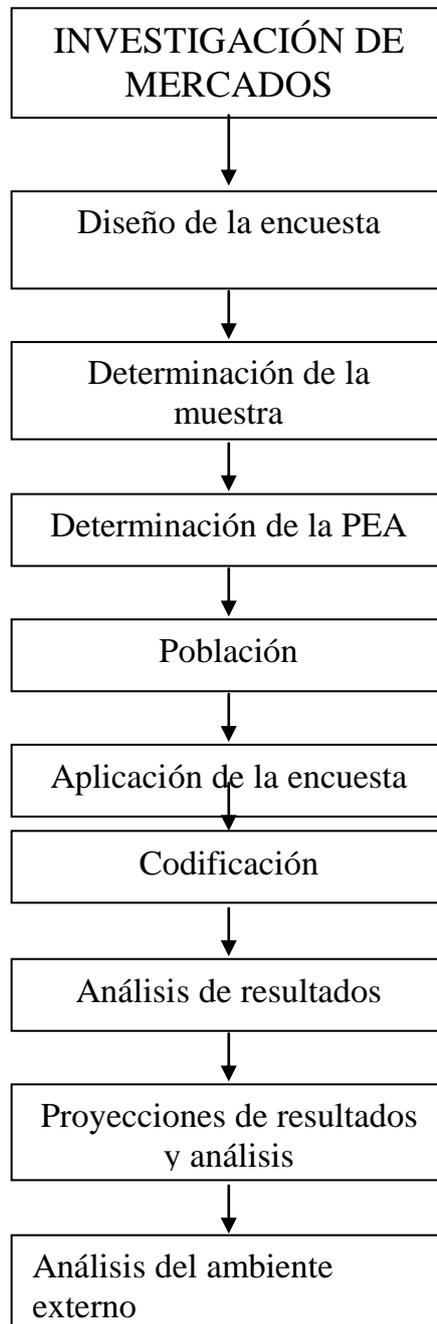
El estudio de mercado tiene trascendental importancia en el desarrollo global del proyecto puesto que, proporciona un enfoque sistemático y planeado al proyecto de investigación, y ayuda a asegurar que este incluya fases y elementos consistentes entre sí, gracias a la investigación de mercados podremos apoyar la toma de decisiones, vinculamos a la organización con su entorno, es un insumo informativo para la toma de decisiones, descartando la errónea idea de que es una herramienta para evaluar las decisiones tomadas.

Al obtener resultados nos encontraremos con oportunidades tales como la falta de satisfacción que los clientes tienen con los productos actuales, podemos determinar cuantas personas están insatisfechas y el nivel y naturaleza de esa insatisfacción. Tiene que ser desarrollado como la base del proyecto, este permitirá en la primera fase recoger información de los grupos meta, sus experiencias, su potencial de consumo, su oferta de producción, y además un sondeo de mercado a clientes potenciales.

El estudio de mercado se basará en una investigación bibliográfica y de campo, de fuentes primarias como son las entrevistas y encuestas; fuentes secundarias como libros y documentos especializados.

Se ha diseñado y creado el cuestionario, se ha desarrollado planes de muestreo planeación y realización de trabajo de campo (aplicación de la encuesta), análisis de resultados y proyecciones de resultados; así como un análisis del ambiente externo, como se puede observar en el gráfico I de este capítulo.

GRAFICO No.12 DISEÑO DEL ESTUDIO



Elaboración: A. Eduardo Gordillo

2.1.3 DISEÑO DE LA ENCUESTA

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO SEDE LATACUNGA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

OBJETIVO

Investigar la factibilidad de aperturar una oficina de una Cooperativa de Ahorro y Crédito dentro de la Provincia de Cotopaxi.

Importante:

Por favor, responda a este cuestionario marcando con una sola equis X o cruz +.

DATOS INFORMATIVOS

A. Cuál es su estado civil ?

- | | |
|------------------|--------------------------|
| 1. Casado(a) | <input type="checkbox"/> |
| 2. Soltero(a) | <input type="checkbox"/> |
| 3. Divorciado(a) | <input type="checkbox"/> |
| 4. Viudo(a) | <input type="checkbox"/> |
| 5. Unión Libre | <input type="checkbox"/> |

B. Cuál es su edad ?

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| 1. 18 – 24 años | <input type="checkbox"/> |
| 2. 25 - 31 años | <input type="checkbox"/> |
| 3. 32 - 38 años | <input type="checkbox"/> |
| 4. 39 – 45 años | <input type="checkbox"/> |
| 5. 45 en adelante . | <input type="checkbox"/> |

C. Cuál es su nivel de educación ?

- | | |
|-----------------|--------------------------|
| 1. Elemental | <input type="checkbox"/> |
| 2. Bachillerato | <input type="checkbox"/> |
| 3. Superior | <input type="checkbox"/> |

D. Cuál es su género ?

- | | |
|--------------|--------------------------|
| 1. Masculino | <input type="checkbox"/> |
| 2. Femenino | <input type="checkbox"/> |

E. Señale el cantón al que pertenece:

- | | |
|-----------|--------------------------|
| Latacunga | <input type="checkbox"/> |
| Salcedo | <input type="checkbox"/> |
| Pujilí | <input type="checkbox"/> |
| Saquisilí | <input type="checkbox"/> |

F. A qué área pertenece usted

- | | |
|--------|--------------------------|
| Rural | <input type="checkbox"/> |
| Urbana | <input type="checkbox"/> |

DATOS ESPECÍFICOS

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

Agricultor	<input type="checkbox"/>	Artesano	<input type="checkbox"/>
Comerciante	<input type="checkbox"/>	Estudiante	<input type="checkbox"/>
Quehaceres Domésticos	<input type="checkbox"/>	Corte y Confección	<input type="checkbox"/>
Empleado	<input type="checkbox"/>	Chofer	<input type="checkbox"/>
Construcción	<input type="checkbox"/>	Otras(especifique) _____	

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

1. Menos de USD \$200	<input type="checkbox"/>
2. USD \$201 – USD \$400	<input type="checkbox"/>
3. USD \$401 – USD \$600	<input type="checkbox"/>
4. USD \$601 – USD \$800	<input type="checkbox"/>
5. De USD \$801 en adelante	<input type="checkbox"/>

3. Sus ahorros e inversiones usted las realiza en?

Bancos	<input type="checkbox"/>	Cooperativas	<input type="checkbox"/>
Mutualistas	<input type="checkbox"/>	Ninguno	<input type="checkbox"/>

4. Porqué razón usted realiza sus transacciones en la Institución que señala en la pregunta anterior?

1. Rapidez	<input type="checkbox"/>	3. Eficiencia	<input type="checkbox"/>	5. Solidez	<input type="checkbox"/>
2. Cobertura	<input type="checkbox"/>	4. Confianza	<input type="checkbox"/>		

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

1. Si 2. No

6. Con qué frecuencia usted realiza sus transacciones?

1. Diariamente	<input type="checkbox"/>
2. Una vez por semana	<input type="checkbox"/>
3. Dos veces por semana	<input type="checkbox"/>
4. Una vez por mes	<input type="checkbox"/>

7. Qué tipo de servicio le interesa de una Institución financiera?

1. Ahorros
2. Créditos
3. Inversiones 4. Otros(especifique)

8. Que porcentaje de sus ingresos los destina al ahorro?:

- 10%
20%
30%
50%
Ninguno

9. Cree usted conveniente la apertura de una nueva Institución Financiera en la localidad?

1. Necesario 2. No necesario

10. Estaría usted dispuesto a destinar sus ahorros en una cooperativa, y en el caso de ya tener una cuenta en una, estaría dispuesto a colocar parte de sus ingresos en una nueva cooperativa?:

1. Si 2. No

11. Ha escuchado usted acerca de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

1. Si 2. No

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Para la obtención de información se han utilizado cuestionarios personales, con un análisis cuantitativo, se estableció la modalidad de aplicación administrada, con la finalidad de obtener resultados confiables y evitar que los cuestionarios sean llenados inadecuadamente y propendan a errores en la muestra y consecuentemente no arrojen los resultados esperados. Además se tomo en cuenta un análisis realizado en la matriz Ambato y Sucursales Píllaro y Pelileo para determinar los segmentos de mercado a los cuales se dirige la cooperativa Mushuc Runa como se puede observar en los ANEXOS.

2.1.4 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN

a) Tamaño de la Muestra.

En primera instancia se ha considerado como universo para nuestro estudio a la provincia de Cotopaxi cuyo número de habitantes es de 349.540 habitantes según el “VI Censo de Población y V de Vivienda 2001 – Julio 2002” distribuido de la siguiente forma como se puede observar en el Cuadro No. 9:

CUADRO No. 9 DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR CANTONES.

TOTAL PROVINCIA	349.540
LATACUNGA	143.979
LA MANA	32.115
PANGUA	19.877
PUJILÍ	60.728
SALCEDO	51.304
SAQUISILÍ	20.815
SIGCHOS	20.722

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Con estos datos se calculará el tamaño de la muestra para el estudio tomando en cuenta los cantones de Latacunga, Pujilí, Saquisilí, y Salcedo y sus poblaciones económicamente activas respectivamente y el porcentaje que representan las personas mayores a 20 años según datos del INEC y el último censo como se detalla en el Cuadro No. 10, 11, 12 y 13:

CUADRO No. 10 DISTRIBUCIÓN DE PEA POR EDADES Y CANTONES

CANTÓN LATACUNGA

ÁREAS	TOTAL	%
TOTAL	143979	100,00%
URBANA	51689	35,90%
RURAL	92290	64,10%

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS

ÁREAS	TOTAL	%
TOTAL	58884	100,00%
URBANA	21082	35,80%
RURAL	37802	64,20%

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS POR GRUPOS DE EDAD

GRUPO DE EDAD	%
5-7	0,30%
8-11	0,70%
12-14	2,90%
15-19	10,80%
20-34	39,40%
35-49	25,20%
50-64	13,80%
65 Y +	7,00%

MENOS DE 20 AÑOS	14,60%
MAS DE 20 AÑOS	85,40%

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 11 DISTRIBUCIÓN DE PEA POR EDADES Y CANTONES***CANTÓN PUJILÍ***

AREAS	TOTAL	%
TOTAL	60728	100,00%
URBANA	6815	11,22%
RURAL	53913	88,78%

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS

ÁREAS	TOTAL	%
TOTAL	23200	100,00%
URBANA	2585	11,14%
RURAL	20615	88,86%

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS POR GRUPOS DE EDAD

GRUPO DE EDAD	%
5-7	1,60%
8-11	2,80%
12-14	5,70%
15-19	12,40%
20-34	30,70%
35-49	22,40%
50-64	15,50%
65 Y +	9,00%

MENOS DE 20 AÑOS	22,40%
MAS DE 20 AÑOS	77,60%

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 12 DISTRIBUCIÓN DE PEA POR EDADES Y CANTONES

CANTÓN SAQUISILÍ

ÁREAS	TOTAL	%
TOTAL	20815	100,00%
URBANA	5234	25,15%
RURAL	15581	74,85%

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS

ÁREAS	TOTAL	%
TOTAL	8527	100,00%
URBANA	2225	26,10%
RURAL	6302	73,90%

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS POR GRUPOS DE EDAD

GRUPO DE EDAD	%
5-7	0,80%
8-11	2,10%

12-14	4,70%
15-19	13,00%
20-34	33,80%
35-49	23,40%
50-64	13,50%
65 Y +	8,60%

MENOS DE 20 AÑOS	20,70%
MAS DE 20 AÑOS	79,30%

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 13 DISTRIBUCIÓN DE PEA POR EDADES Y CANTONES

CANTÓN SALCEDO

ÁREAS	TOTAL	%
TOTAL	51304	100,00%
URBANA	9853	19,20%
RURAL	41451	80,80%

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS

ÁREAS	TOTAL	%
TOTAL	21121	100,00%
URBANA	3820	18,09%
RURAL	17301	81,91%

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS POR GRUPOS DE EDAD

GRUPO DE EDAD	%
5-7	0,30%
8-11	1,00%
12-14	4,80%
15-19	11,90%
20-34	33,20%
35-49	24,20%
50-64	15,30%
65 Y +	9,20%

MENOS DE 20 AÑOS	18,10%
MAS DE 20 AÑOS	81,90%

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Con base en esta información se calcula el tamaño de la muestra y el número de encuestas que se aplicarán en cada cantón, tomando en cuenta entonces que a la población total de la provincia de Cotopaxi se la dividió por cantones, a la población de cada cantón se la separó en población económicamente activa e inactiva y de la población económicamente activa se tomó en cuenta al grupo correspondiente a mayores de 20 años que son nuestro mercado meta y se calculó de la siguiente manera tomando en cuenta un margen de error del 5% y un nivel de aceptación del 95% y uno de rechazo del 5% lo cual se determinó a través de la aplicación de una prueba piloto previa a la aplicación definitiva de la encuesta.

FORMULA PARA EL CÁLCULO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{e^2 (N - 1) + Z^2 PQ}$$

Z = Índice de distribución normal

N = Población (número de habitantes)

P = Nivel de aceptación

Q = Nivel de rechazo

e = Margen de error

CANTÓN LATACUNGA

PEA

PEA = 58884 * 85,40% (MAS DE 20 AÑOS)

PEA = 50287

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{e^2 (N - 1) + Z^2 PQ}$$
$$n = \frac{(1.96)^2 * (50287) * (0.95) * (0.05)}{(0.05)^2 * (50286) + (1.96)^2 * (0.95) * (0.05)}$$
$$n = \frac{9176.17}{125.89}$$

$n = 73$ ENCUESTAS

CANTÓN PUJILÍ

PEA

PEA = 23200 * 77,60% (MAS DE 20 AÑOS)

PEA = 18003

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{e^2 (N - 1) + Z^2 PQ}$$
$$n = \frac{(1.96)^2 * (18003) * (0.95) * (0.05)}{(0.05)^2 * (18002) + (1.96)^2 * (0.95) * (0.05)}$$
$$n = \frac{3285.12}{45.18}$$

$n = 73$ ENCUESTAS

CANTÓN SAQUISILÍ

PEA

PEA = 8527 * 79,30% (MAS DE 20 AÑOS)

PEA = 6762

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{e^2 (N - 1) + Z^2 PQ}$$
$$n = \frac{(1.96)^2 * (6762) * (0.95) * (0.05)}{(0.05)^2 * (6761) + (1.96)^2 * (0.95) * (0.05)}$$
$$n = \frac{1233.90}{16.99}$$

n = 72 ENCUESTAS

CANTÓN SALCEDO

PEA

PEA = 21121*81,90% (MAS DE 20 AÑOS)

PEA = 17298

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{e^2 (N - 1) + Z^2 PQ}$$
$$n = \frac{(1.96)^2 * (21121) * (0.95) * (0.05)}{(0.05)^2 * (21120) + (1.96)^2 * (0.95) * (0.05)}$$
$$n = \frac{3156.46}{43.33}$$

n = 73 ENCUESTAS

b) Limitaciones:

Para la elaboración del estudio de mercado se debieron tomar en cuenta algunas consideraciones de vital importancia para el éxito y normal desarrollo del presente estudio, en un principio y como se plantea en el tema de la investigación que es determinar la factibilidad de aperturar una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y

Crédito Mushuc Runa Ltda. dentro de la Provincia de Cotopaxi después de un análisis minucioso se determinó que el estudio de mercado se lo debía realizar en los cantones de Latacunga, Salcedo, Pujilí y Saquisilí descartando los cantones de Pangua, La Maná y Sigchos justificado por la distancia y ubicación geográfica de los mismos; posteriormente si se aplica o lleva a cabo este proyecto se deberá realizar un estudio aparte para la apertura de agencias en dichos cantones y así poder llegar a toda la provincia de Cotopaxi como es el objetivo principal de la Cooperativa, cabe aclarar que el estudio de mercado determinará cual de estos cantones presenta la mayor aceptación para posteriormente en el estudio técnico determinar la micro-localización, pues al realizar el estudio de mercado en estos cuatro cantones no significa que se abrirá una agencia en cada uno puesto que la cercanía y ubicación geográfica permitirá a simple vista aperturar una sucursal principal en cualquiera de estos.

También se tomó en cuenta que a la población total se la segmento aun más en PEA (población económicamente activa) y a esta PEA al grupo que corresponde a mayores de 20 años que son las personas que por ley son aptas para la apertura de una cuenta en una Institución Financiera; además se tomó en cuenta un factor muy importante que es el segmento de mercado al cual llega la Cooperativa Mushuc Runa en la Provincia de Tungurahua que se puede observar en los ANEXOS a este capítulo por lo que se determinó que la encuesta y el estudio en general tendrá el éxito esperado en la ferias libres de cada cantón ya que ahí podemos encontrar y localizar a los clientes potenciales de la cooperativa.

2.2 CODIFICACIÓN.

Después de realizar la aplicación de las encuestas en los cantones de Latacunga, Pujilí, Saquisilí y Salcedo se procedió a la tabulación y codificación de los datos utilizando una herramienta muy importante como lo es el programa SPSS 10.0 el cual arrojó los datos ordenados y codificados.

2.3 ANÁLISIS DE RESULTADOS.

LATACUNGA

CUADRO No. 14 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO

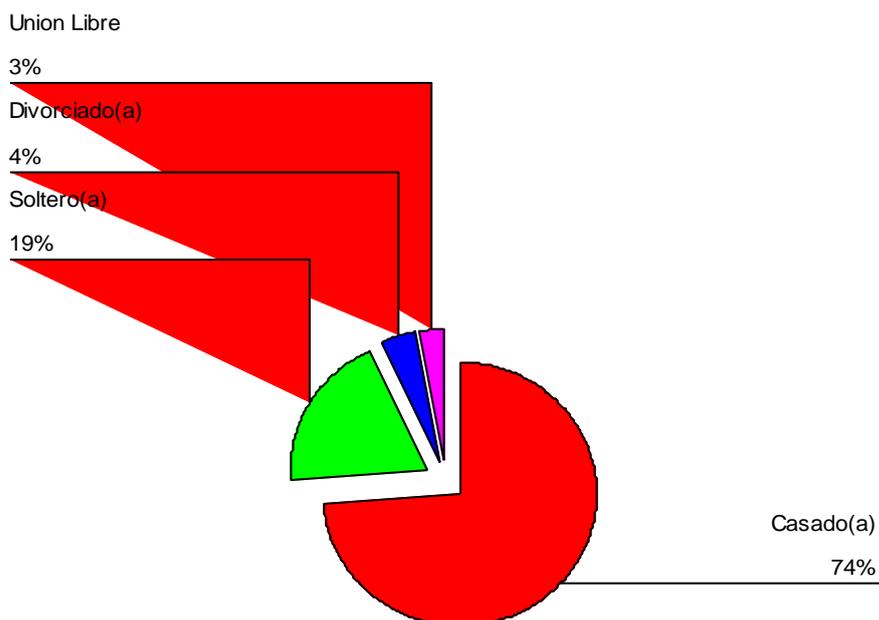
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid					
Casado(a)	54	74,0	74,0	74,0	
Soltero(a)	14	19,2	19,2	93,2	
Divorciado(a)	3	4,1	4,1	97,3	
Union Libre	2	2,7	2,7	100,0	
Total	73	100,0	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 13 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO

ESTADO CIVIL



Fuente: CUADRO No. 14
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El 74% de la población son casados, el 19% de la población son solteros representando la gran mayoría con un 93%; el 7% restante se encuentran bajo otras condiciones de vida.

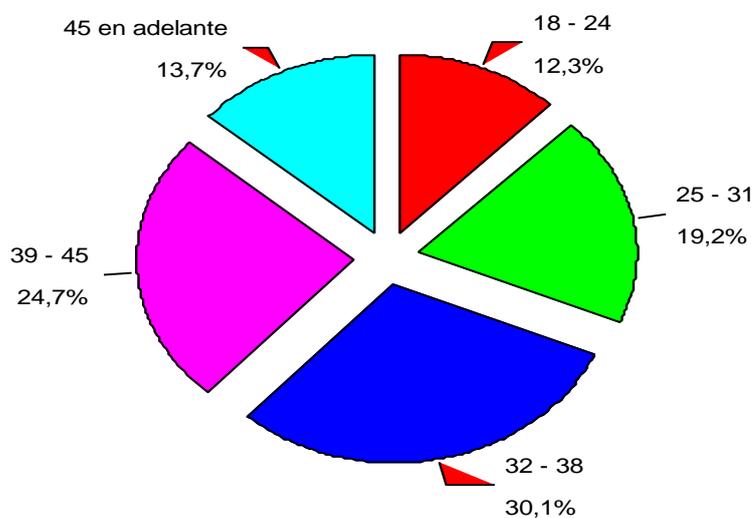
CUADRO No. 15 EDAD DEL ENCUESTADO

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid					
18 - 24	9	12,3	12,3	12,3	
25 - 31	14	19,2	19,2	31,5	
32 - 38	22	30,1	30,1	61,6	
39 - 45	18	24,7	24,7	86,3	
45 en adelante	10	13,7	13,7	100,0	
Total	73	100,0	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 14 EDAD DEL ENCUESTADO

EDAD DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 15
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La población de este cantón tiene una edad que oscila entre los 32 a 38 con un 30,1% años en una gran mayoría pero a nivel general podemos decir que la edad se encuentra entre 25 a 45 años con un 74% del total, en todo caso por la uniformidad de los datos arrojados como podemos observar en el gráfico No. 14 hacer una segmentación por edades no será de mucha ayuda pues la demanda por servicios no está tipificada en un rango de edad especial, el espíritu de ahorro bien podría comenzar en la infancia o la vejez, así como la necesidad de un crédito o una inversión.

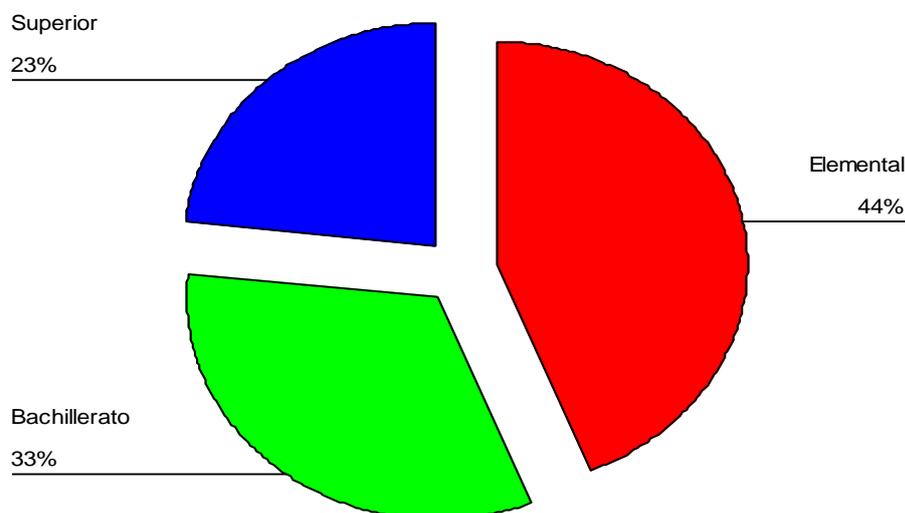
CUADRO No. 16 NIVEL DE EDUCACIÓN

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Elemental	32	43,8	43,8	43,8
	Bachillerato	24	32,9	32,9	76,7
	Superior	17	23,3	23,3	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 15 NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENCUESTADO

NIVEL DE EDUCACION



Fuente: CUADRO No. 16
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los resultados obtenidos en cuanto al nivel de educación en el cantón Latacunga se encuentran acorde con los datos del INEC ya que es preocupante como podemos observar en el gráfico No. 15 que el 44% de la población solo a cursado la primaria, parte de la secundaria y hasta analfabetismo podemos encontrar, solo un 33% ha terminado el bachillerato y apenas un 23% tiene estudios superiores, pero esto no representa una amenaza latente para la cooperativa puesto que todos tienen un conocimiento de lo que significa una institución financiera y sus servicios.

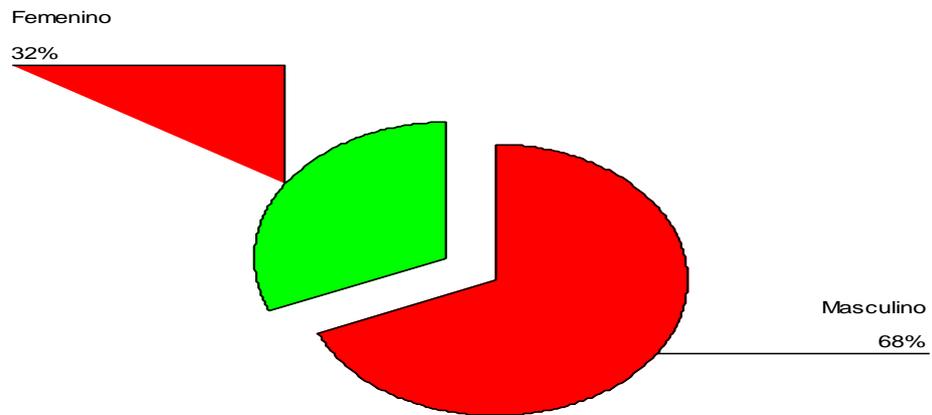
CUADRO No. 17 GÉNERO DEL ENCUESTADO

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Masculino	50	68,5	68,5	68,5
	Femenino	23	31,5	31,5	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 16 GÉNERO DEL ENCUESTADO

GÉNERO DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 17
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los resultados arrojados acerca del género del encuestado no es una variable que tenga importancia significativa en el proyecto ya que no existen deferencias de género al momento de acceder a los servicios de una cooperativa tanto hombres como mujeres tienen los mismos derechos por lo que el 68% de hombres frente al 32% de mujeres solo es un dato que se obtuvo sin ninguna intención en especial.

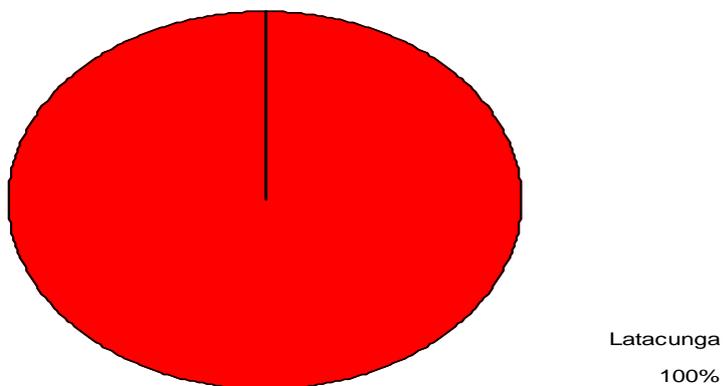
CUADRO No. 18 CANTÓN AL QUE PERTENECE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Latacunga	73	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta aplicada
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 17 CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO

CANTÓN AL QUE PERTENECE



Fuente: CUADRO No. 18
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En lo que tiene que ver con el cantón el 100% de los encuestados pertenece al cantón Latacunga ya que para el estudio se dividió por separado los cantones a aplicarse la encuesta.

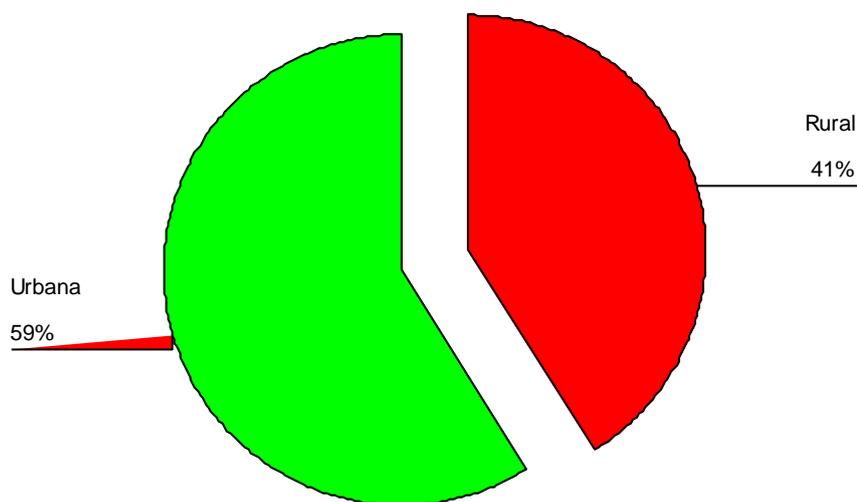
CUADRO No. 19 ÁREA A LA QUE PERTENECE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rural	30	41,1	41,1	41,1
	Urbana	43	58,9	58,9	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 18 ÁREA A LA QUE PERTENECE EL ENCUESTADO

AREA A LA QUE PERTENECE



Fuente: CUADRO No. 19
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En lo referente al sector al que pertenece el encuestado podemos apreciar que el 59% de los encuestados pertenecen al sector urbano de la ciudad y el 41% al sector rural este fenómeno contrasta con los datos del INEC que señalan que la mayor población se encuentra en el sector rural ya que la gran mayoría de gente acude a las ferias libres para realizar sus actividades comerciales es decir se los encontrará en el sector urbano que es lo que interesa a la cooperativa pues se buscará un centro donde acudan y se concentren los posibles clientes.

CUADRO No. 20 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Agricultor	13	17,8	17,8	17,8
Comerciante	12	16,4	16,4	34,2
Quehaceres Domésticos	7	9,6	9,6	43,8
Empleado	13	17,8	17,8	61,6
Construcción	4	5,5	5,5	67,1
Artesano	6	8,2	8,2	75,3
Estudiante	5	6,8	6,8	82,2
Corte y Confección	5	6,8	6,8	89,0

Chofer	8	11,0	11,0	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 19 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 20

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Las actividades desarrolladas por los encuestados como podemos observar en el gráfico No. 19 se concentran en los comerciantes, agricultores, quehaceres domésticos y empleados que representan el 62% de los encuestados y que refleja la realidad de la Cooperativa en la Provincia del Tungurahua.

CUADRO No. 21 INGRESOS MENSUALES

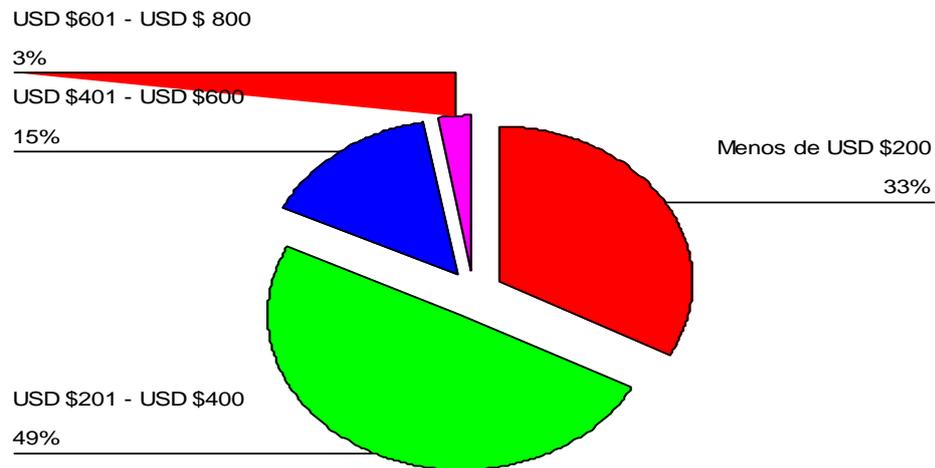
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menos de USD \$200	24	32,9	32,9	32,9
	USD \$201 - USD \$400	36	49,3	49,3	82,2
	USD \$401 - USD \$600	11	15,1	15,1	97,3
	USD \$601 - USD \$ 800	2	2,7	2,7	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 20 INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS

INGRESOS MENSUALES



Fuente: CUADRO No. 21
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los ingresos que perciben los pobladores del cantón Latacunga se encuentran en su mayoría entre los 200 y 400 dólares que representa un 49%, son personas cuya posición económica – social está ubicada en un nivel medio y pueden acceder a los servicios con normalidad; el 33% de los encuestados presentan ingresos menores a 200 dólares pero que al final les alcanza para desarrollar sus actividades normalmente y vivir en una forma descente y pueden cubrir sus necesidades.

CUADRO No. 22 INSTITUCIONES FINANCIERAS

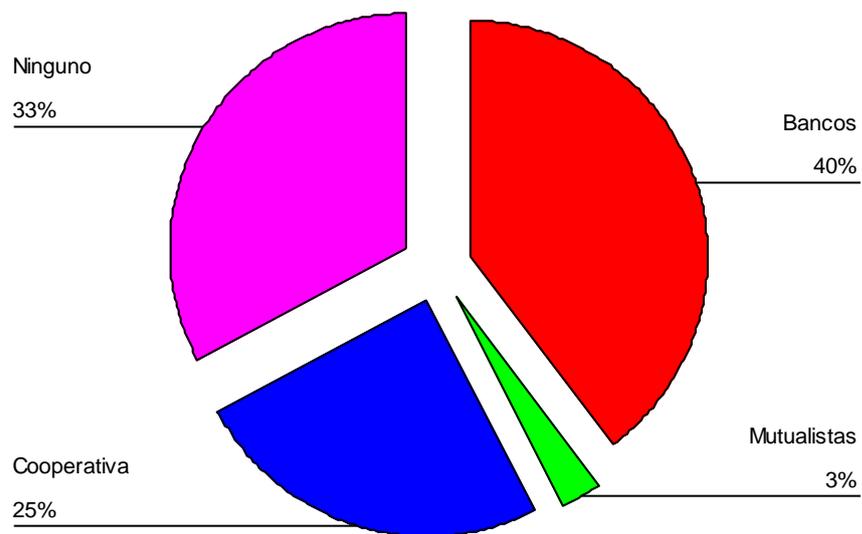
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Bancos	29	39,7	39,7	39,7
	Mutualistas	2	2,7	2,7	42,5
	Cooperativa	18	24,7	24,7	67,1
	Ninguno	24	32,9	32,9	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 21 INSTITUCIONES FINANCIERAS UTILIZADAS

INSTITUCIONES FINANCIERAS



Fuente: CUADRO No. 22

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 21 la población se encuentra distribuida tanto en la banca como en las cooperativas en un 65%, solo un 3% en mutualistas; mientras que un 33% actualmente no está dentro de ninguno de estos 3 sectores, son personas que están dentro de la PEA de Latacunga y constituyen entes por explotar y captar.

CUADRO No. 23 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rapidez	12	16,4	16,4	16,4
	Cobertura	1	1,4	1,4	17,8
	Eficiencia	12	16,4	16,4	34,2
	Confianza	18	24,7	24,7	58,9
	Solidez	6	8,2	8,2	67,1
	Desconfianza	24	32,9	32,9	100,0

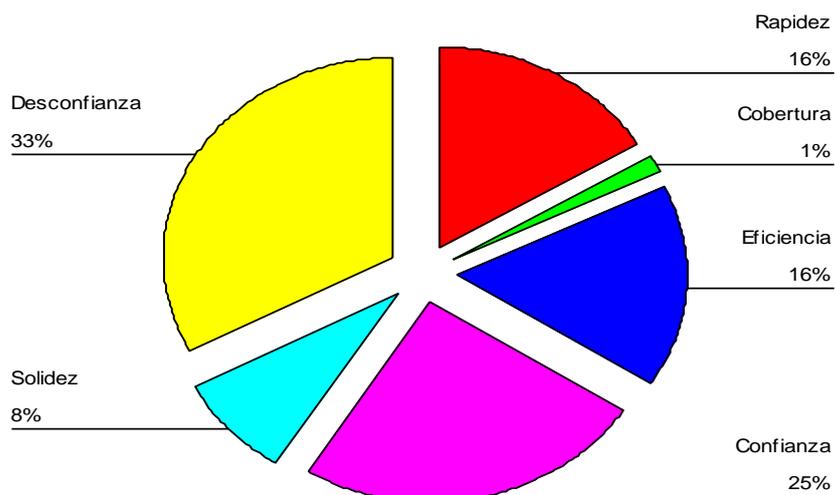
	Total	73	100,0	100,0	
--	--------------	----	-------	-------	--

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 22 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

BENEFICIOS DE LAS INST. FINANC.



Fuente: CUADRO No. 23

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 22 lo que mueve a la población a tener una cuenta en una institución financiera es la confianza con un 25%, la eficiencia con un 16% y la rapidez con un 16%, lo cual contrasta con el 33% de desconfianza que hace que la gente prefiera tener el dinero en casa pero que al mismo tiempo puede ser un segmento al que se puede captar con buenos servicios.

CUADRO No. 24 SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

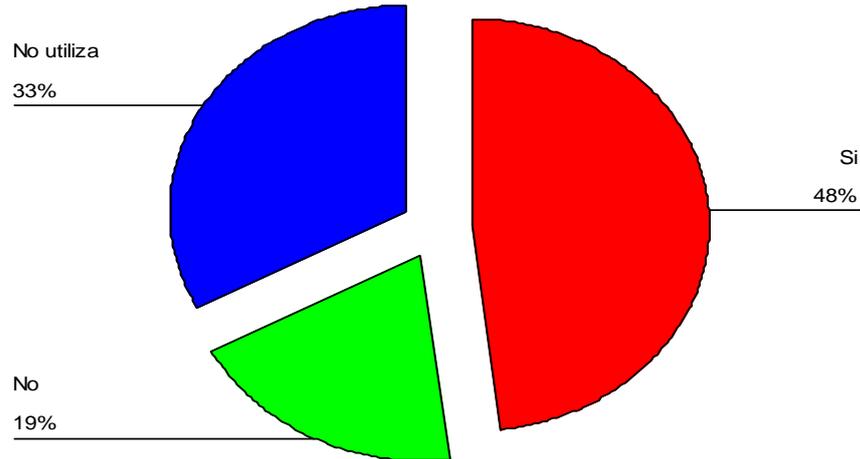
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	35	47,9	47,9	47,9
	No	14	19,2	19,2	67,1
	No utiliza	24	32,9	32,9	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 23 SATISFACCIÓN DEL ENCUESTADO CON SU INSTITUCIÓN FINANCIERA

SATISFACCION CON LA INST. FINAC.



Fuente: CUADRO No. 24

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El 48% de los encuestados se siente satisfecho con la institución financiera en que realiza sus transacciones pero cabe destacar que el 19% que no se encuentra satisfecho, más el 33% que no utiliza ninguna institución financiera lo que nos representa el 52% es una oportunidad para la cooperativa ya que sería un gran logro captar a este 19% que busca mejores servicios y al 33% que no ha encontrado una institución que le inspire la confianza para unirse a dicha institución.

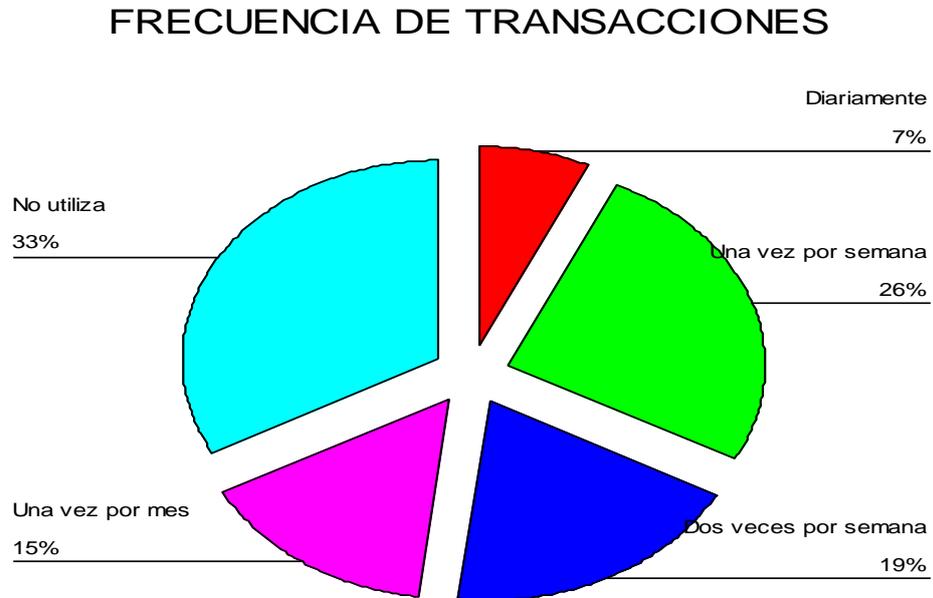
CUADRO No. 25 FRECUENCIA DE TRANSACCIONES

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Diariamente	5	6,8	6,8	6,8
	Una vez por semana	19	26,0	26,0	32,9
	Dos veces por semana	14	19,2	19,2	52,1
	Una vez por mes	11	15,1	15,1	67,1
	No utiliza	24	32,9	32,9	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 24 FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 25

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El movimiento comercial en el cantón Latacunga es indiscutible de tal manera que la afluencia de personas hacia las entidades financieras registra una frecuencia en su gran mayoría de una y dos veces por semana que representa el 45%, seguidos de una vez por mes con 15%, diariamente con 7%, que choca de igual manera con el 33% que no utiliza como podemos observar en el gráfico No. 24.

CUADRO No. 26 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE

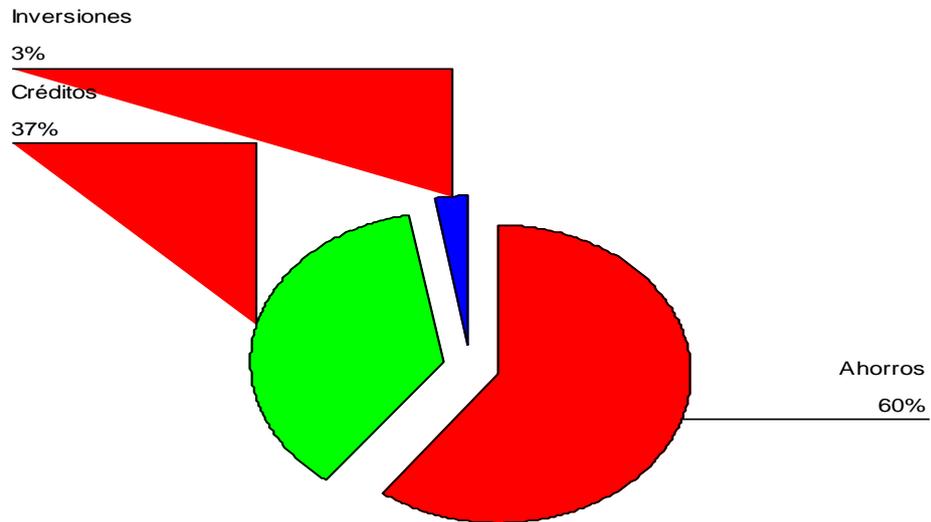
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ahorros	44	60,3	60,3	60,3
	Créditos	27	37,0	37,0	97,3
	Inversiones	2	2,7	2,7	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No.25 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE EL ENCUESTADO

TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE



Fuente: CUADRO No. 26

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 25 existe una gran predisposición de la gente para el ahorro así lo refleja el 60% de los encuestados, seguido de un 37% de la población que se ven más atraídos por la necesidad de un crédito y apenas un 3% por cualquier tipo de inversión, esto representa un indicador importante para la cooperativa ya que si presenta tasas interesantes frente a la competencia podrá captar una buena cantidad de clientes y posicionarse en el mercado de una forma fuerte y segura.

CUADRO No. 27 PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
10 %	23	31,5	31,5	31,5
20 %	29	39,7	39,7	71,2
30 %	12	16,4	16,4	87,7
50 %	9	12,3	12,3	100,0

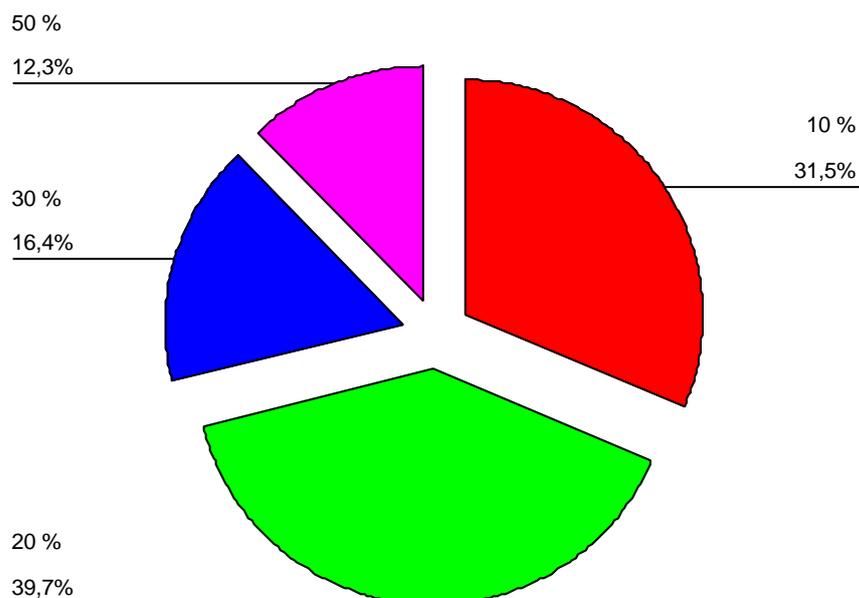
Total	73	100,0	100,0	
--------------	----	-------	-------	--

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 26 PORCENTAJE QUE DESTINA AL AHORRO EL ENCUESTADO

PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO



Fuente: CUADRO No. 27

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Las personas encuestadas en su mayoría destinan al ahorro entre un 10% y 20% de su dinero representa 71,2% seguido por un 16,4% que destina un 30% de sus ingresos al ahorro y un 12,3% que destina un 50%; lo importante de esta pregunta es que podemos observar que existe una disposición total de los pobladores para ahorrar.

CUADRO No. 28 CONVIENE ABRIR NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA

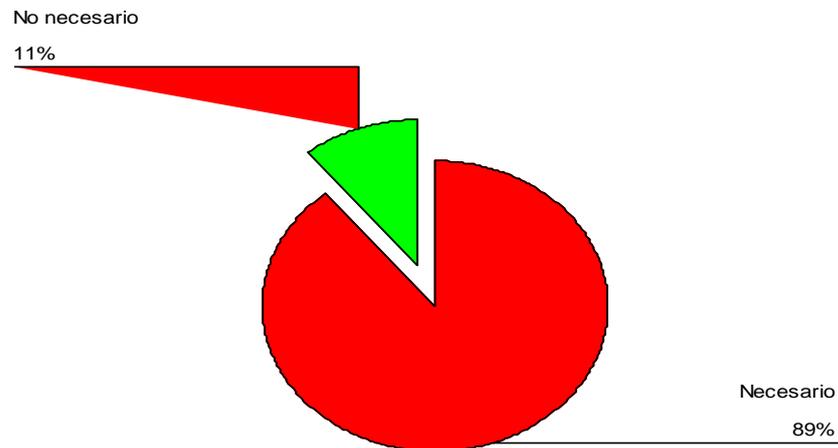
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Necesario	65	89,0	89,0	89,0
	No necesario	8	11,0	11,0	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 27 CONVIENE ABRIR UNA NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA

CONVIENE ABRIR NUEVA INST. FINANC



Fuente: CUADRO No. 28

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Aunque la tercera parte de los encuestados respondió que no existe la confianza necesaria en una institución financiera y que lo reflejan al no tener una cuenta en una de ellas porque la inestabilidad de la Banca es latente, sin embargo el 89% de los encuestados ha respondido que ven necesario la apertura de una institución que pueda solventar sus problemas buscando eminentemente buenos servicios como se puede observar en el gráfico No. 27.

CUADRO No. 29 ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA

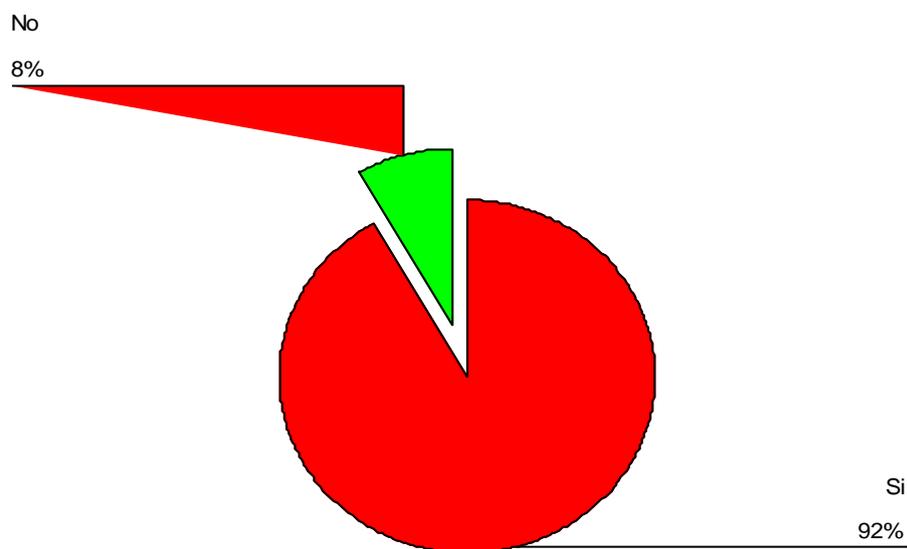
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	67	91,8	91,8	91,8
	No	6	8,2	8,2	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 28 ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA COOPERATIVA POR EL ENCUESTADO

ACEPTACION NUEVA COOPERATIVA



Fuente: CUADRO No. 29

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La apertura que existe en los pobladores del cantón Latacunga es impresionante ya que como se puede observar en el gráfico No. 28, el 92% de la PEA está dispuesto a colocar parte de sus ahorros en una nueva cooperativa e inclusive las persona que no están trabajando con ninguna institución financiera se asociarían constituyendo una gran oportunidad para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

CUADRO No. 30 CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA

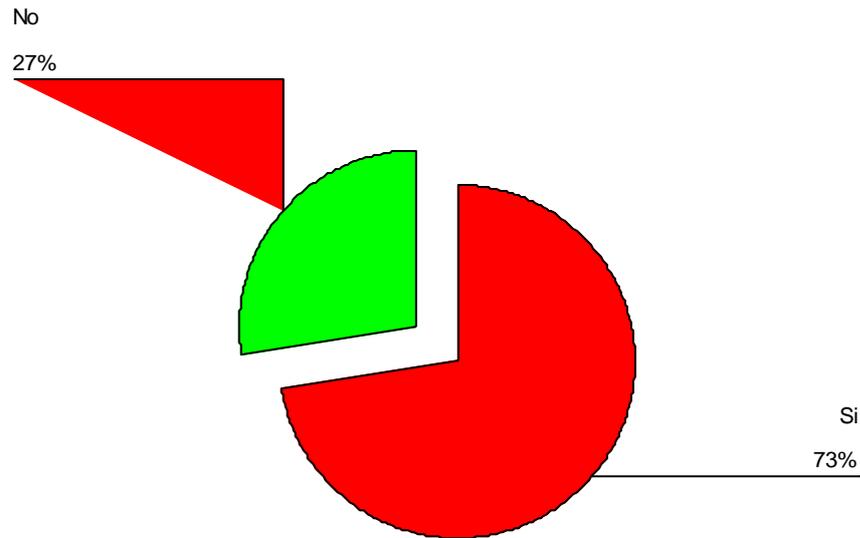
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	53	72,6	72,6	72,6
	No	20	27,4	27,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 29 CONOCIMIENTO DE LA COOPERATIVA POR PARTE DEL ENCUESTADO

CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA



Fuente: CUADRO No. 30

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Lo que resulta alentador es que como podemos observar en el gráfico No. 29 el 73% de los encuestados si han escuchado de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. y apenas un 27% no tiene conocimiento de esta cooperativa lo que representa un gran ventaja ya que si existe la expectativa de una posible apertura de una sucursal de la cooperativa.

ANÁLISIS GENERAL

De lo que podemos observar en las tablas y gráficos de resultados arrojados en las encuestas aplicadas en el cantón de Latacunga, podemos mencionar a nivel general que en primer lugar las actividades que los encuestados realizan son similares a las realizadas por la gente en la Provincia del Tungurahua según podemos observar en los Anexos a este capítulo en un sondeo realizado de los socios para determinar el segmento

al que llega la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., que los ingresos mensuales promedio de la gente del Cantón Latacunga los ubica en un nivel social medio a medio-alto, que existe un mercado a cubrir en el cantón de Latacunga por el alto nivel de desconfianza que hace que la gente perteneciente a la PEA no tenga una cuenta en ninguna institución financiera lo que representa una gran oportunidad para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa lo cual se ve fortalecido por la predisposición que tiene la gente para la aceptación de una nueva institución financiera en la localidad y la apertura de la misma para colocar parte de sus ingresos en una nueva cooperativa.

PUJILI

CUADRO No. 31 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO

ESTADO CIVIL				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent

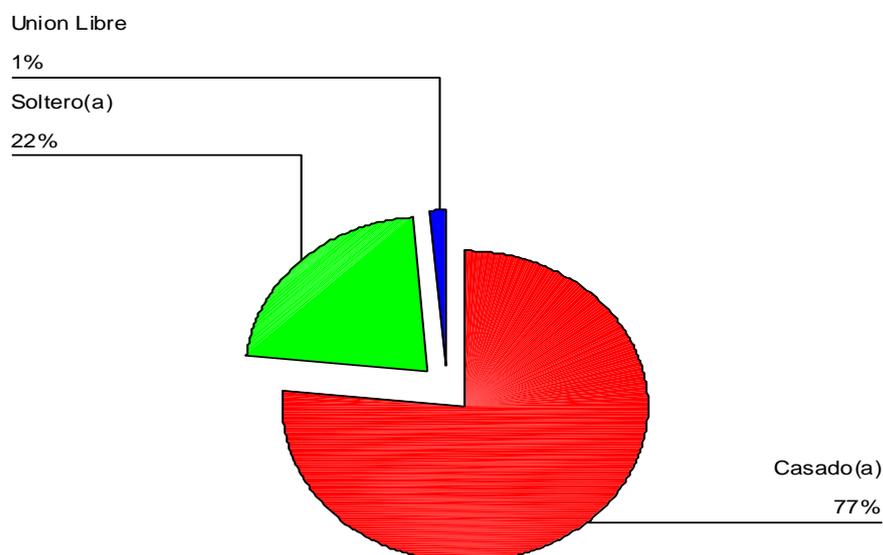
Valid	Casado(a)	56	76,7	76,7	76,7
	Soltero(a)	16	21,9	21,9	98,6
	Union Libre	1	1,4	1,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 30 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO

ESTADO CIVIL



Fuente: CUADRO No. 31

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El 77% de la población son casados, el 22% de la población son solteros representando la gran mayoría con un 99%; el 1% restante se encuentran bajo otras condiciones de vida.

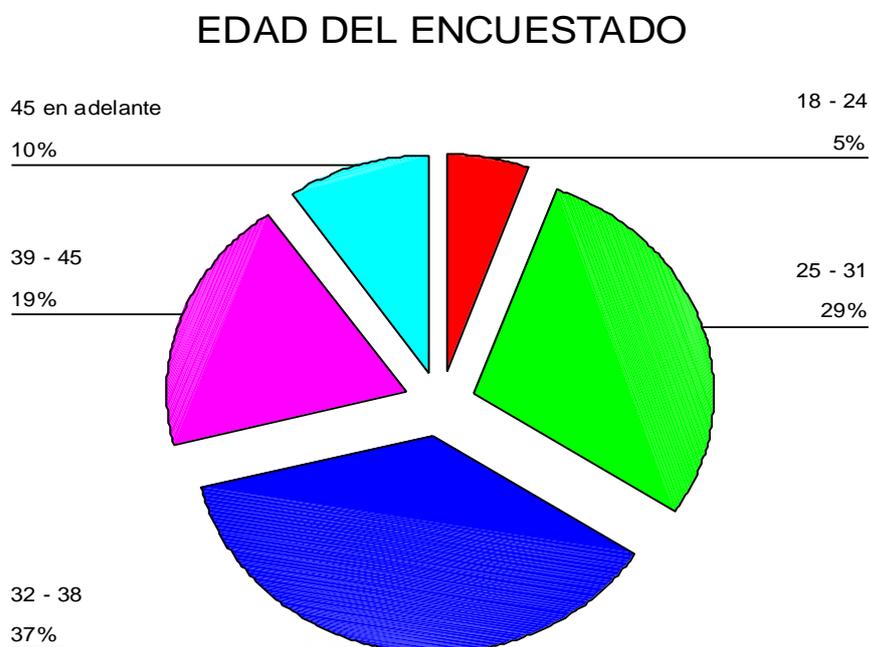
CUADRO No. 32 EDAD DEL ENCUESTADO

EDAD DEL ENCUESTADO					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18 – 24	4	5,5	5,5	5,5

	25 – 31	21	28,8	28,8	34,2
	32 – 38	27	37,0	37,0	71,2
	39 – 45	14	19,2	19,2	90,4
	45 en adelante	7	9,6	9,6	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 31 EDAD DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 32
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La población de este cantón tiene una edad que oscila entre los 32 a 38 años con un 37% en una gran mayoría pero a nivel general podemos decir que la edad se encuentra entre 25 a 45 años con un 85% del total, en todo caso por la uniformidad de los datos arrojados como podemos observar en el gráfico No.31 hacer una segmentación por edades no será de mucha ayuda pues la demanda por servicios no está tipificada en un rango de edad especial, el espíritu de ahorro bien podría comenzar en la infancia o la vejez, así como la necesidad de un crédito o una inversión.

CUADRO No. 33 NIVEL DE EDUCACIÓN

NIVEL DE EDUCACIÓN				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent

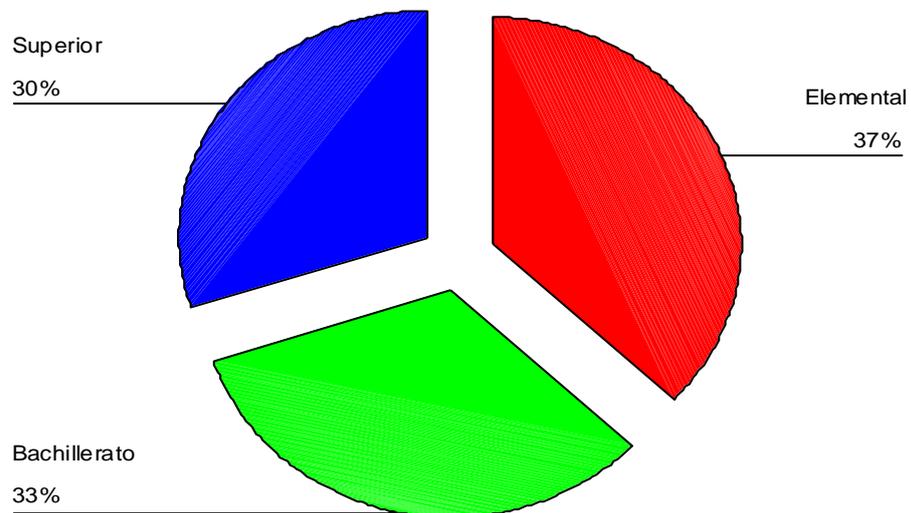
Valid	Elemental	27	37,0	37,0	37,0
	Bachillerato	24	32,9	32,9	69,9
	Superior	22	30,1	30,1	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 32 NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENCUESTADO

NIVEL DE EDUCACION



Fuente: CUADRO No. 33

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los resultados obtenidos en cuanto al nivel de educación en el cantón Pujilí son más constantes podemos observar en el gráfico No. 32 que el 37% tienen nivel de educación elemental, el 33% han cursado hasta el bachillerato y el 30% hasta el nivel superior lo cual determina que la gente siente esa necesidad de educación y superación.

CUADRO No. 34 GÉNERO DEL ENCUESTADO

GÉNERO DEL ENCUESTADO				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent

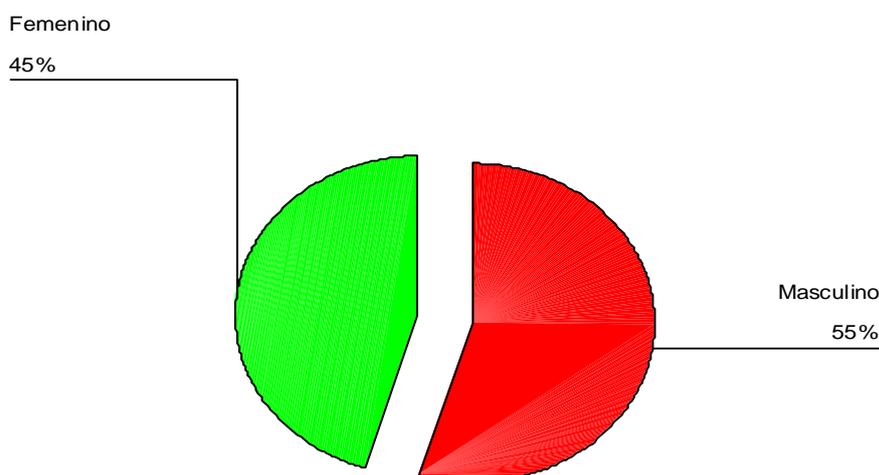
Valid	Masculino	40	54,8	54,8	54,8
	Femenino	33	45,2	45,2	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 33 GÉNERO DEL ENCUESTADO

GÉNERO DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 34

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los resultados arrojados acerca del género del encuestado no es una variable que tenga importancia significativa en el proyecto ya que no existen deferencias de género al momento de acceder a los servicios de una cooperativa tanto hombres como mujeres tienen los mismos derechos. De igual manera como podemos observar en el gráfico No. 33 el 55% de los encuestados son hombres y el 45% de los encuestado son mujeres por lo que se puede notar casi una igualdad de género en la muestra.

CUADRO No. 35 CANTÓN AL QUE PERTENECE

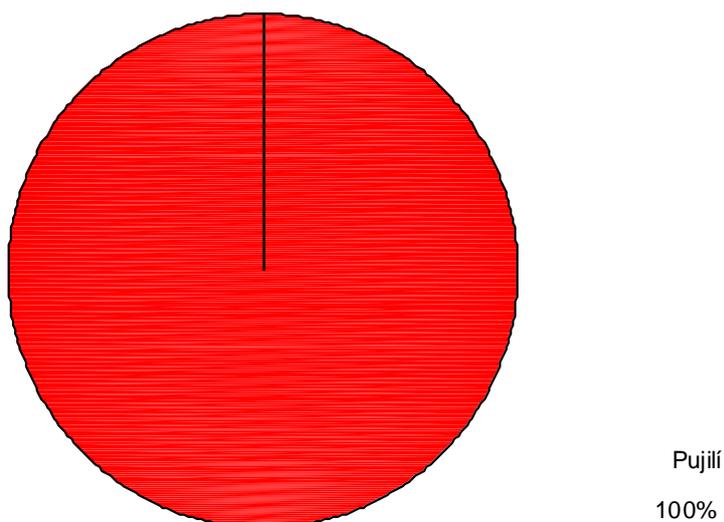
CANTÓN AL QUE PERTENECE					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pujilí	73	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 34 CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO

CANTÓN AL QUE PERTENECE



Fuente: CUADRO No. 35

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En lo que tiene que ver con el cantón el 100% de los encuestados pertenece al cantón Pujilí ya que para el estudio se dividió por separado los cantones a aplicarse la encuesta.

CUADRO No. 36 ÁREA A LA QUE PERTENECE

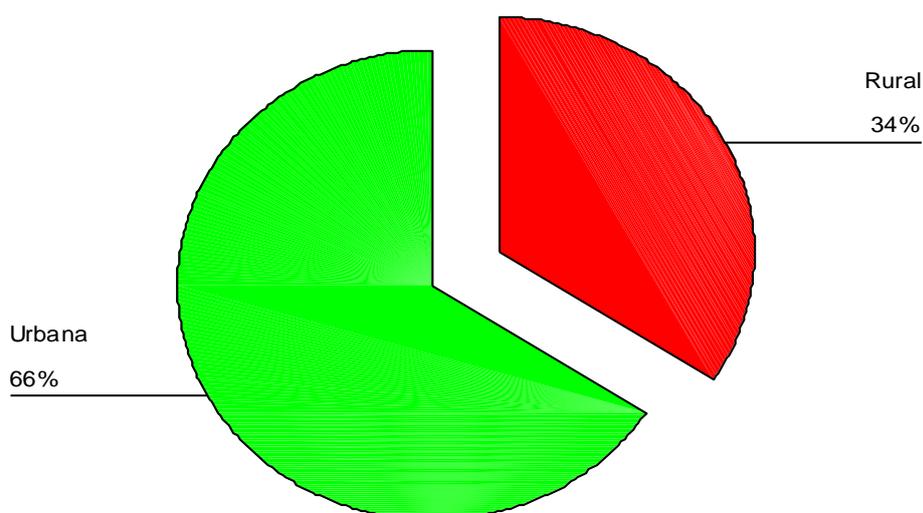
AREA A LA QUE PERTENECE					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rural	25	34,2	34,2	34,2
	Urbana	48	65,8	65,8	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 35 ÁREA A LA QUE PERTENECE EL ENCUESTADO

AREA A LA QUE PERTENECE



Fuente: CUADRO No. 36

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

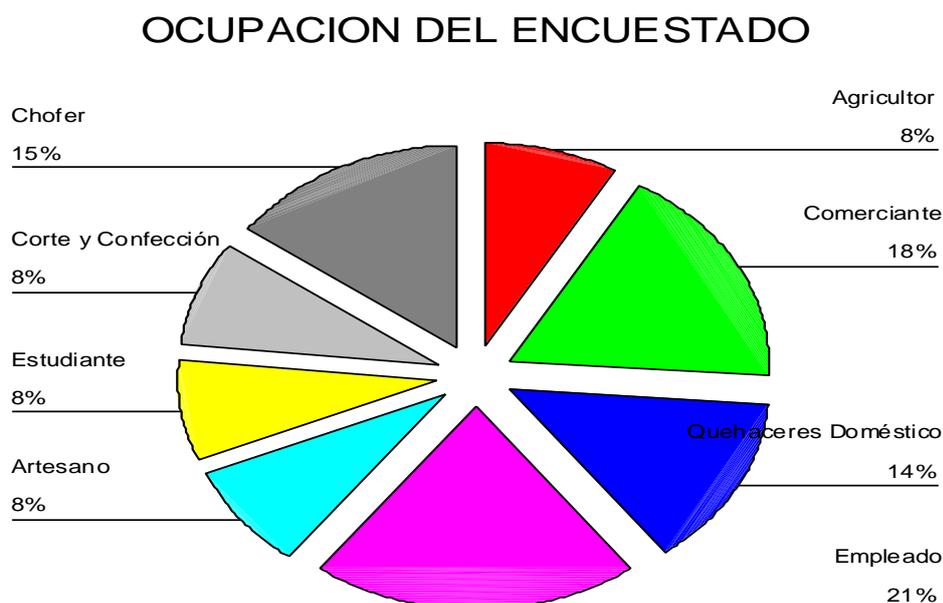
En lo referente al sector al que pertenece el encuestado podemos apreciar que el 66% de los encuestados pertenecen al sector urbano y el 34% al sector rural este fenómeno contrasta con los datos del INEC que señalan que la mayor población se encuentra en el sector rural ya que la gran mayoría de gente acude a las ferias libres para realizar sus actividades comerciales es decir se los encontrará en el sector urbano que es lo que interesa a la cooperativa pues se buscará un centro donde acudan y se concentren los posibles clientes.

CUADRO No. 37 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO

OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Agricultor	6	8,2	8,2	8,2
Comerciante	13	17,8	17,8	26,0
Quehaceres Domésticos	10	13,7	13,7	39,7
Empleado	15	20,5	20,5	60,3
Artesano	6	8,2	8,2	68,5
Estudiante	6	8,2	8,2	76,7
Corte y Confección	6	8,2	8,2	84,9
Chofer	11	15,1	15,1	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 36 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 37
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Las actividades desarrolladas por los encuestados como podemos observar en el gráfico No. 36 se concentran en los comerciantes, agricultores, quehaceres domésticos, empleados y choferes que representan el 75% de los encuestados y que refleja la realidad de la Cooperativa en la Provincia del Tungurahua.

CUADRO No. 38 INGRESOS MENSUALES

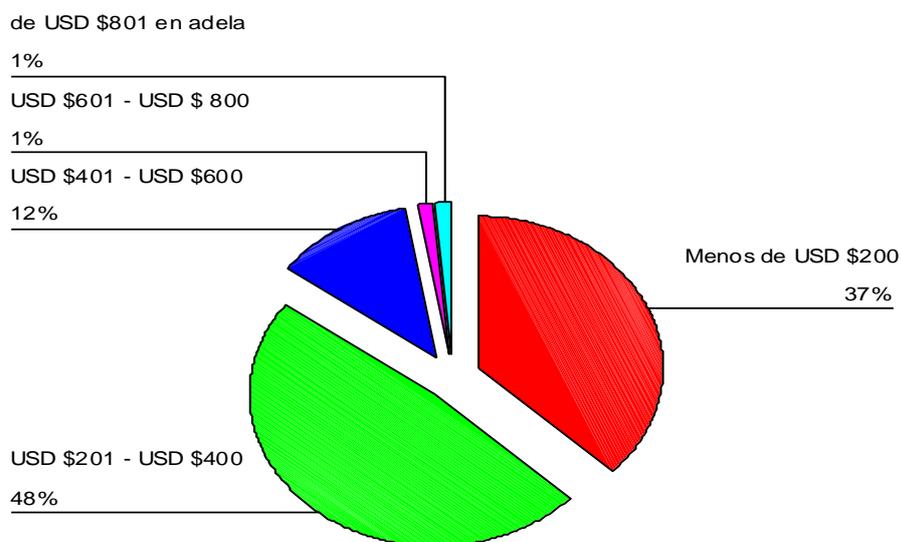
INGRESOS MENSUALES					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menos de USD \$200	27	37,0	37,0	37,0
	USD \$201 - USD \$400	35	47,9	47,9	84,9
	USD \$401 - USD \$600	9	12,3	12,3	97,3
	USD \$601 - USD \$ 800	1	1,4	1,4	98,6
	de USD \$801 en adelante	1	1,4	1,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No 37 INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS

INGRESOS MENSUALES



Fuente: CUADRO No. 38

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los ingresos que perciben los pobladores del cantón Pujilí se encuentran en su mayoría entre los 200 y 400 dólares que representa un 48%, son personas cuya posición económica – social está ubicada en un nivel medio y pueden acceder a los servicios con normalidad; el 37% de los encuestados presentan ingresos menores a 200 dólares pero que al final les alcanza para desarrollar sus actividades normalmente y vivir en una forma descente y pueden cubrir sus necesidades.

CUADRO No. 39 INSTITUCIONES FINANCIERAS

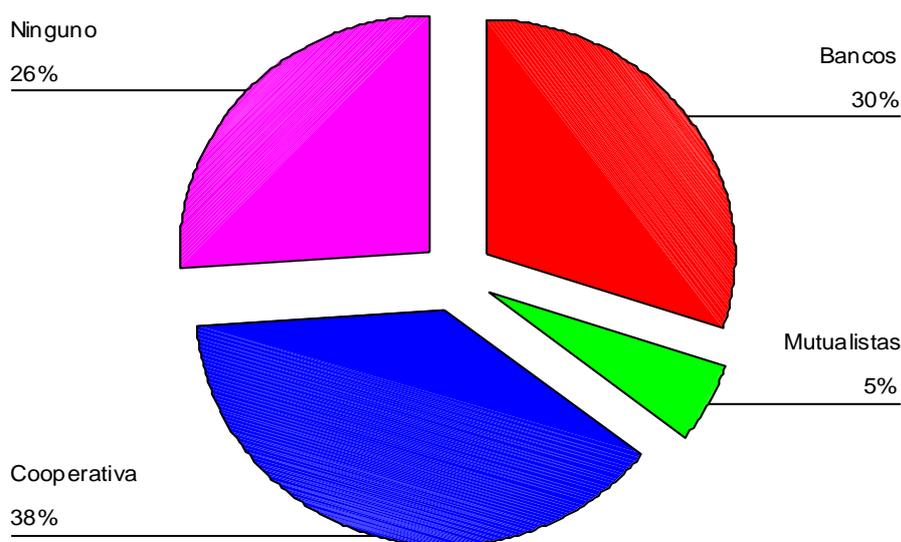
INSTITUCIONES FINANCIERAS					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Bancos	22	30,1	30,1	30,1
	Mutualistas	4	5,5	5,5	35,6
	Cooperativa	28	38,4	38,4	74,0
	Ninguno	19	26,0	26,0	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 38 INSTITUCIONES FINANCIERAS UTILIZADAS

INSTITUCIONES FINANCIERAS



Fuente: CUADRO No. 39

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 38 la población se encuentra distribuida tanto en la banca como en las cooperativas en un 68%, solo un 5% en mutualistas; mientras que un 26% actualmente no está dentro de ninguno de estos 3 sectores, son personas que están dentro de la PEA de Pujilí y constituyen entes por explotar y captar.

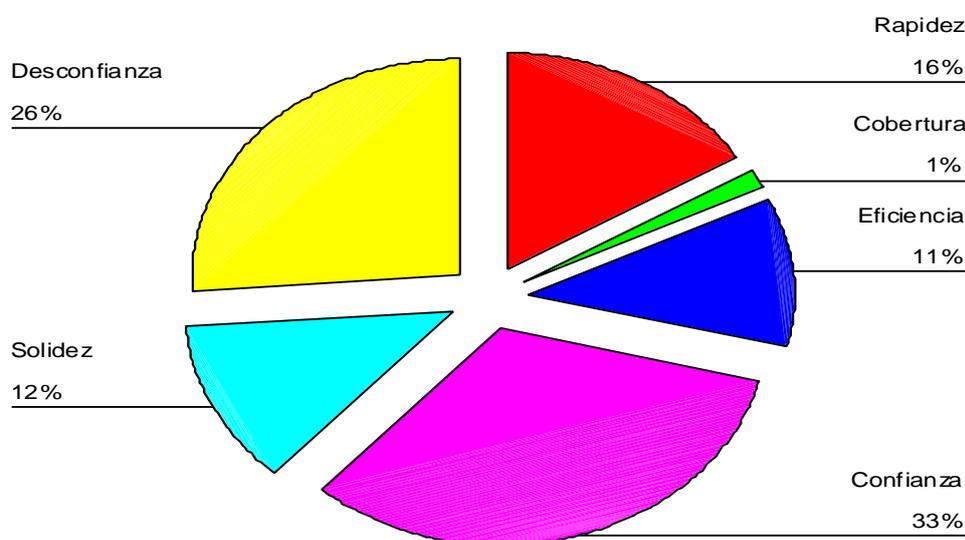
CUADRO No. 40 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

BENEFICIOS DE LAS INST. FINANC.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rapidez	12	16,4	16,4	16,4
	Cobertura	1	1,4	1,4	17,8
	Eficiencia	8	11,0	11,0	28,8
	Confianza	24	32,9	32,9	61,6
	Solidez	9	12,3	12,3	74,0
	Desconfianza	19	26,0	26,0	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 39 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

BENEFICIOS DE LAS INST. FINANC.



Fuente: CUADRO No. 40
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 39 lo que mueve a la población a tener una cuenta en una institución financiera es la confianza con un 25%, la eficiencia con un 16% y la rapidez con un 16%, lo cual contrasta con el 26% de desconfianza que hace que la gente prefiera tener el dinero en casa pero que al mismo tiempo puede ser un segmento al que se puede captar con buenos servicios.

CUADRO No. 41 SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

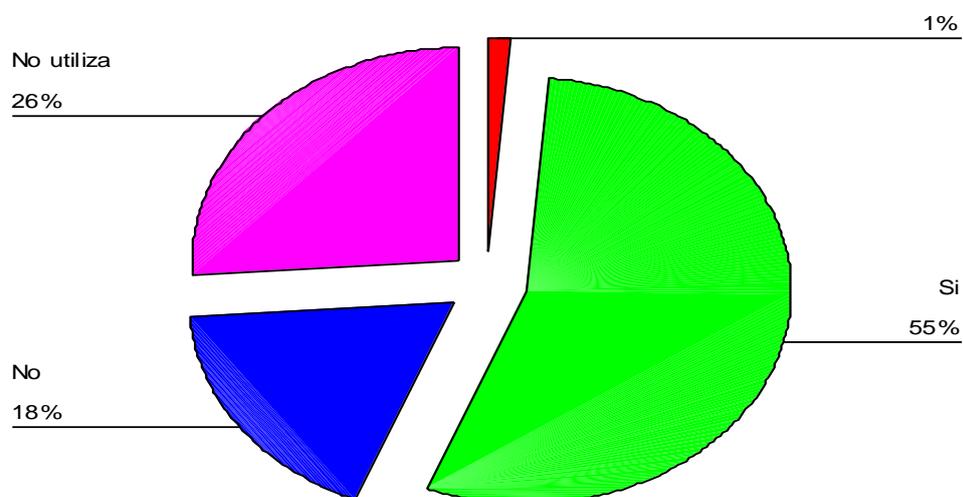
SATISFACCIÓN CON LA INST. FINAC.				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Si	40	54,8	54,8	56,2
No	13	17,8	17,8	74,0
No utiliza	19	26,0	26,0	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 40 SATISFACCIÓN DEL ENCUESTADO CON SU INSTITUCIÓN

SATISFACCION CON LA INST. FINAC.



Fuente: CUADRO No. 41

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El 55% de los encuestados se siente satisfecho con la institución financiera en que realiza sus transacciones pero cabe destacar que el 18% no se encuentra satisfecho, más el 33% que no utiliza ninguna institución financiera lo que nos representa el 44% es una oportunidad para la cooperativa ya que sería un gran logro captar a este 18% que busca mejores servicios y al 26% que no ha encontrado una institución que le inspire la confianza para unirse a dicha institución.

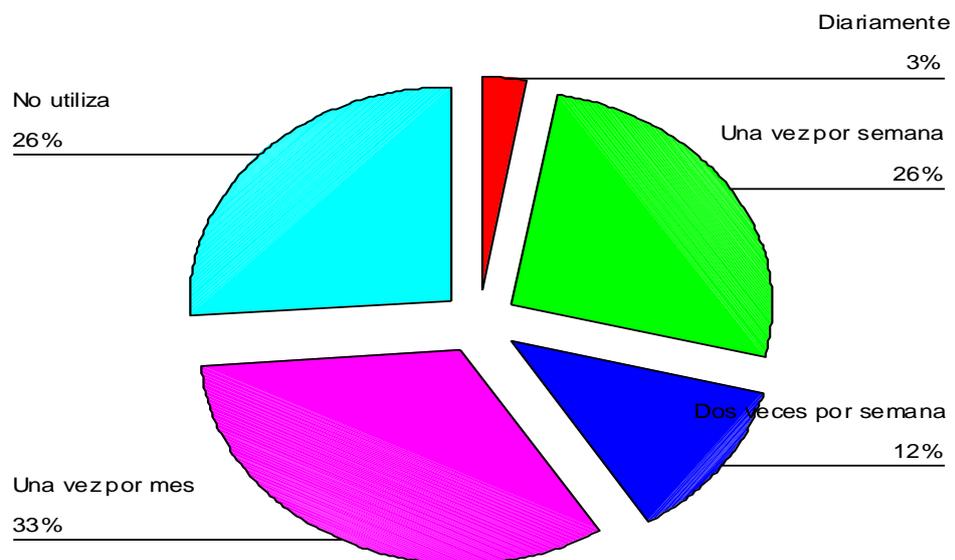
CUADRO No. 42 FRECUENCIA DE TRANSACCIONES

FRECUENCIA DE TRANSACCIONES					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Diariamente	2	2,7	2,7	2,7
	Una vez por semana	19	26,0	26,0	28,8
	Dos veces por semana	9	12,3	12,3	41,1
	Una vez por mes	24	32,9	32,9	74,0
	No utiliza	19	26,0	26,0	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 41 FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES DEL ENCUESTADO

FRECUENCIA DE TRANSACCIONES



Fuente: CUADRO No. 42
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El movimiento comercial en el cantón Pujilí ha hecho que la afluencia de personas hacia las entidades financieras registra una frecuencia en su gran mayoría de una por semana y una vez por mes que representa el 59%, seguidos de dos veces por semana con 12%, diariamente con 3%, que choca de igual manera con el 26% que no utiliza como podemos observar en el gráfico No. 41

CUADRO No. 43 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE

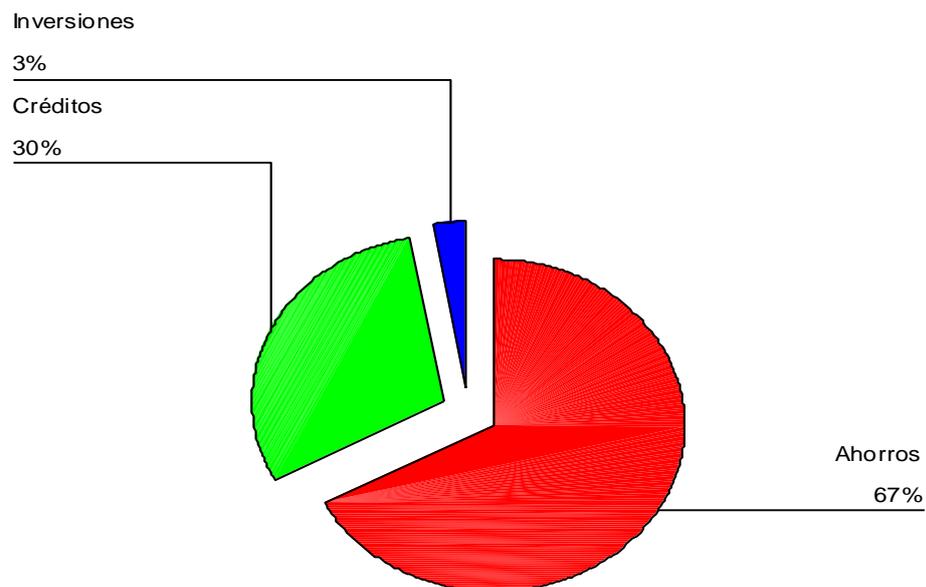
TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ahorros	49	67,1	67,1	67,1
	Créditos	22	30,1	30,1	97,3
	Inversiones	2	2,7	2,7	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No.42 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE EL ENCUESTADO

TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE



Fuente: CUADRO No. 43

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 42 existe una gran predisposición de la gente para el ahorro así lo refleja el 67% de los encuestados, seguido de un 30% de la población que se ven más atraídos por la necesidad de un crédito y apenas un 3% por cualquier tipo de inversión, esto representa un indicador importante para la cooperativa ya que si presenta tasas interesantes frente a la competencia podrá captar una buena cantidad de clientes y posicionarse en el mercado de una forma fuerte y segura.

CUADRO No. 44 PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO

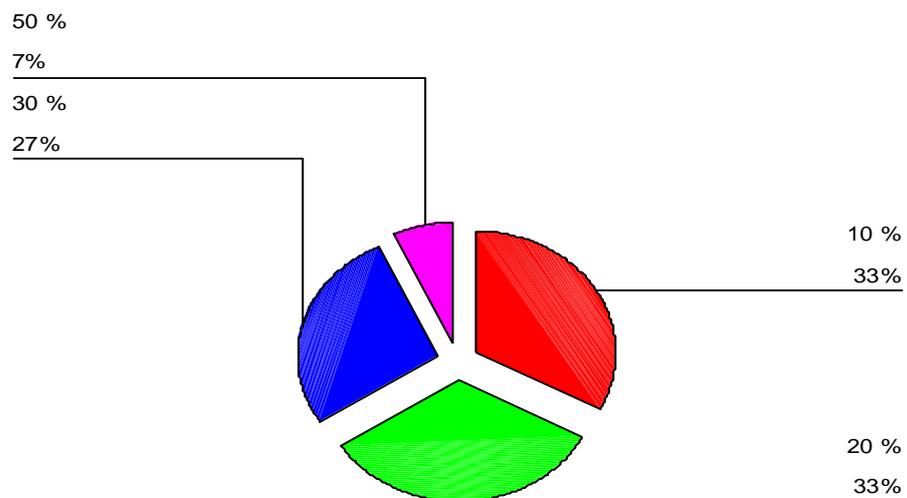
PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10 %	24	32,9	32,9	32,9
	20 %	24	32,9	32,9	65,8
	30 %	20	27,4	27,4	93,2
	50 %	5	6,8	6,8	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 43 PORCENTAJE QUE DESTINA AL AHORRO EL ENCUESTADO

PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO



Fuente: CUADRO No. 44

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Las personas encuestadas en su mayoría destinan al ahorro entre un 10% y 20% y 30% de sus ingresos en una forma casi uniforme pues como podemos observar en el gráfico No. 43 y representa 93% y solo un 7% destinaría el 50% de sus ingresos al ahorro; lo importante de esta pregunta es que podemos observar que existe una disposición total de los pobladores para ahorrar.

CUADRO No. 45 CONVIENE ABRIR NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA

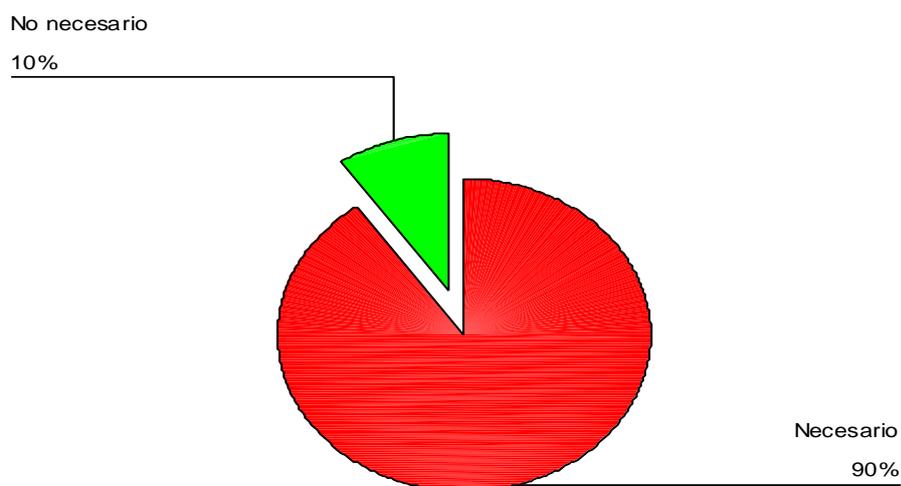
CONVIENE ABRIR NUEVA INST. FINANC					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Necesario	66	90,4	90,4	90,4
	No necesario	7	9,6	9,6	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 44 CONVIENE ABRIR UNA NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA

CONVIENE ABRIR NUEVA INST. FINANC



Fuente: CUADRO No. 45

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Aunque un 26% de los encuestados respondió que no existe la confianza necesaria en una institución financiera y que lo reflejan al no tener una cuenta en una de ellas porque la inestabilidad de la Banca es latente, sin embargo el 90% de los encuestados ha respondido que ven necesario la apertura de una institución que pueda solventar sus problemas buscando eminentemente buenos servicios como se puede observar en el gráfico No. 44.

CUADRO No. 46 ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA

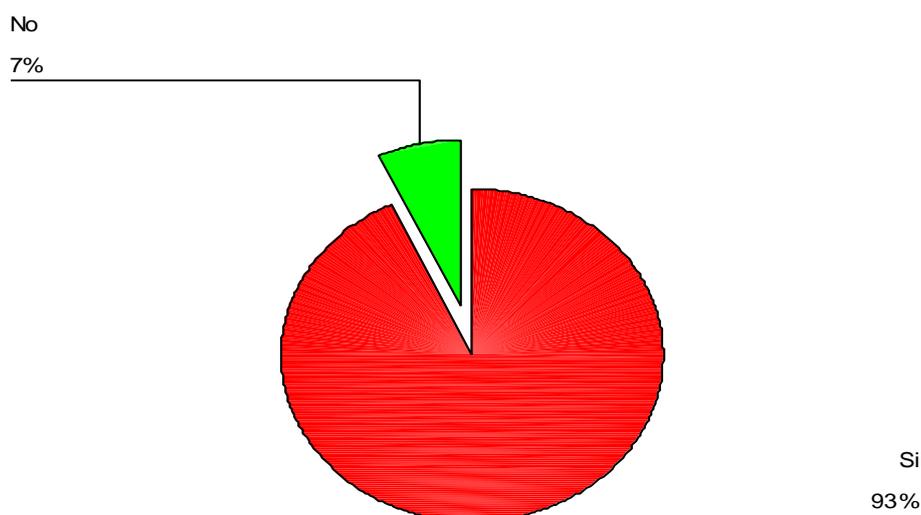
ACEPTACION NUEVA COOPERATIVA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	68	93,2	93,2	93,2
	No	5	6,8	6,8	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 45 ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA COOPERATIVA POR EL ENCUESTADO

ACEPTACION NUEVA COOPERATIVA



Fuente: CUADRO No. 46

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La apertura que existe en los pobladores del cantón Pujilí es muy importante ya que como se puede observar en el gráfico No. 45, el 93% de la PEA está dispuesto a colocar parte de sus ahorros en una nueva cooperativa e inclusive las persona que no están trabajando con ninguna institución financiera se asociarían constituyendo una gran oportunidad para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

CUADRO No. 47 CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA

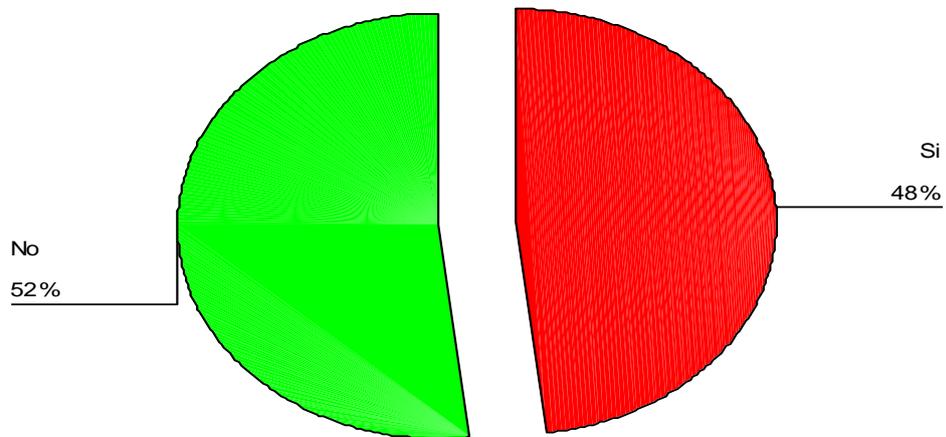
CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	35	47,9	47,9	47,9
	No	38	52,1	52,1	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 46 CONOCIMIENTO DE LA COOPERATIVA POR PARTE DEL ENCUESTADO

CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA



Fuente: CUADRO No. 47

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 46 el 48% de los encuestados si han escuchado de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. y un 52% no tiene conocimiento de esta cooperativa lo que representa un gran margen que hay que saber sacar provecho y dar una buena imagen para que

los pobladores de Pujilí puedan acceder a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

ANÁLISIS GENERAL

De los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas en el cantón Pujilí podemos resumir que de igual manera las actividades a las que se dedica la población de este cantón tienen similitud con las realizadas por los clientes de la cooperativa en la Provincia de Tungurahua que es el sector trabajador del cantón, que los ingresos mensuales de los pobladores los colocan en una posición media a media – alta lo que significa que existe la posibilidad de que una nueva institución financiera tenga un mercado seguro, que la confianza en las actuales instituciones financieras existentes en la localidad no es la mejor por lo que hay un mercado por captar ya que existe la total apertura por lo encuestados de colocar parte de sus ingresos en una nueva cooperativa lo cual se ve consolidado con la aceptación de la gente por una nueva cooperativa; lo que si es preocupante y se convierte en un reto a la vez es que el desconocimiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. deberá posicionarse en la mente de los posibles clientes y así poder atender sus necesidades y solventar sus problemas de una forma eficiente y confiable.

SAQUISILÍ

CUADRO No. 48 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO

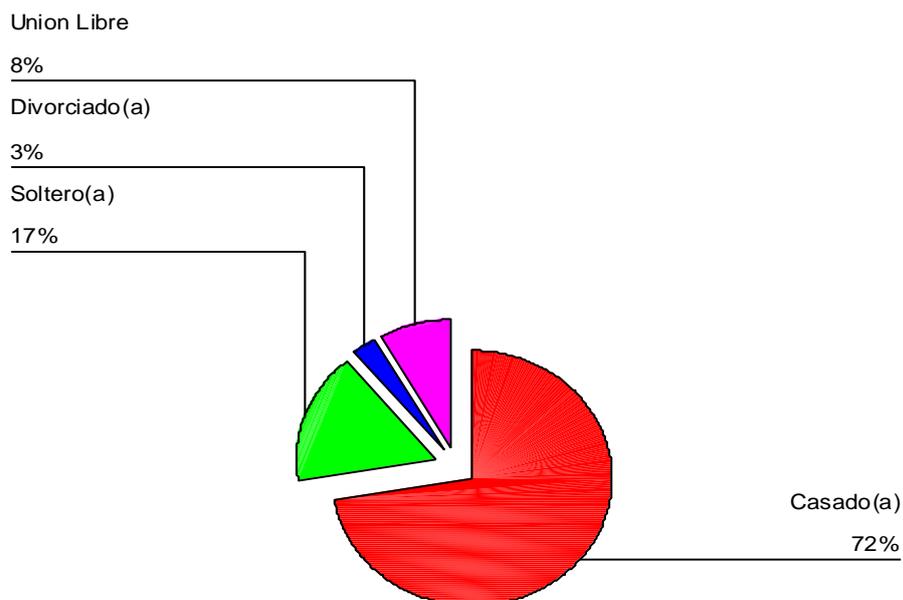
ESTADO CIVIL					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Casado(a)	52	72,2	72,2	72,2
	Soltero(a)	12	16,7	16,7	88,9
	Divorciado(a)	2	2,8	2,8	91,7
	Union Libre	6	8,3	8,3	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 47 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO

ESTADO CIVIL



Fuente: CUADRO No. 48

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El 72% de la población son casados, el 17% de la población son solteros representando la gran mayoría con un 89%; el 11% restante se encuentran bajo otras condiciones de vida.

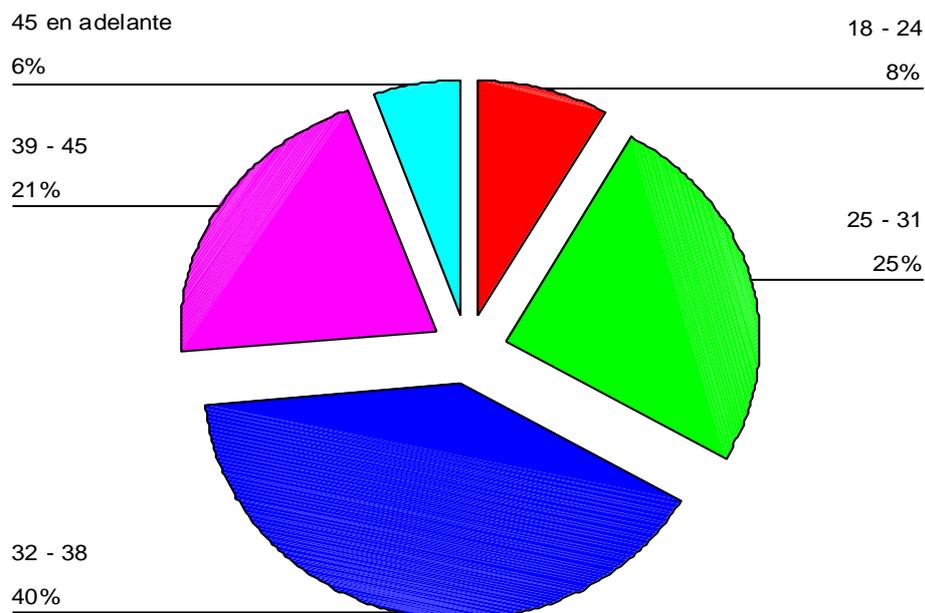
CUADRO No. 49 EDAD DEL ENCUESTADO

EDAD DEL ENCUESTADO					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18 - 24	6	8,3	8,3	8,3
	25 - 31	18	25,0	25,0	33,3
	32 - 38	29	40,3	40,3	73,6
	39 - 45	15	20,8	20,8	94,4
	45 en adelante	4	5,6	5,6	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 48 EDAD DEL ENCUESTADO

EDAD DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 49
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La población de este cantón tiene una edad que oscila entre los 32 a 38 años con un 40% en una gran mayoría pero a nivel general podemos decir que la edad se encuentra entre 25 a 45 años con un 86% del total, en todo caso por la uniformidad de los datos arrojados como podemos observar en el gráfico No. 48 hacer una segmentación por edades no será de mucha ayuda pues la demanda por servicios no está tipificada en un rango de edad especial, el espíritu de ahorro bien podría comenzar en la infancia o la vejez, así como la necesidad de un crédito o una inversión.

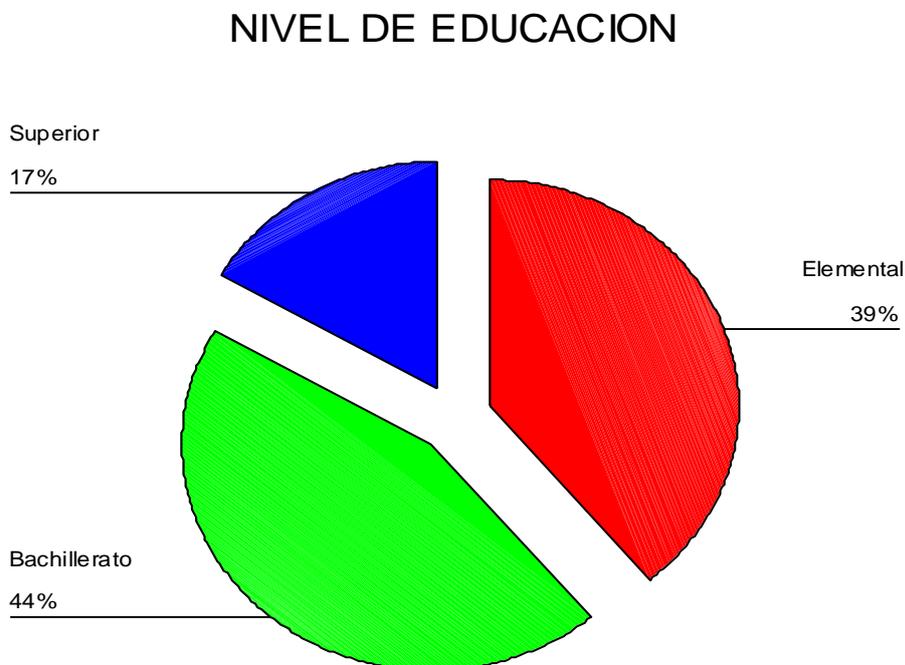
CUADRO No. 50 NIVEL DE EDUCACIÓN

NIVEL DE EDUCACIÓN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Elemental	28	38,9	38,9	38,9
	Bachillerato	32	44,4	44,4	83,3
	Superior	12	16,7	16,7	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 49 NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 50

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los resultados obtenidos en cuanto al nivel de educación en el cantón Saquisilí reflejan que el 44% de la población han cursado hasta el bachillerato; el 39% solo un nivel elemental y apenas un 17% poseen un nivel superior d educación como podemos observar en el gráfico No. 49 .

CUADRO No. 51 GÉNERO DEL ENCUESTADO

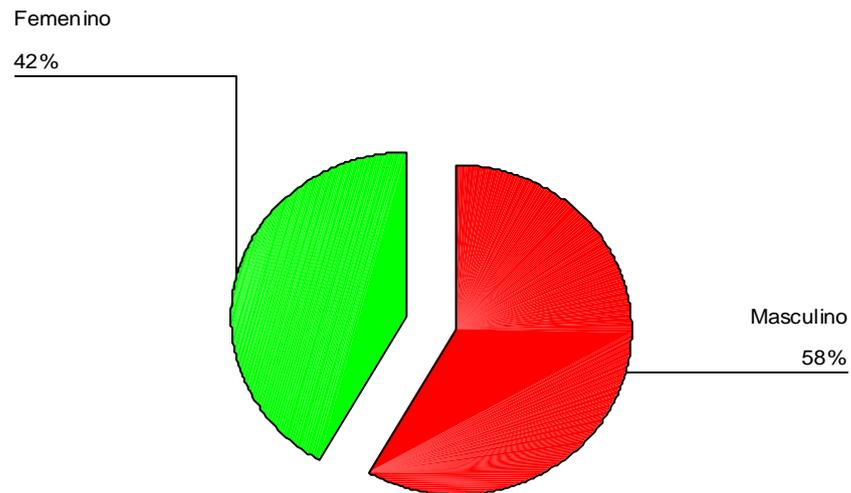
GÉNERO DEL ENCUESTADO					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Masculino	42	58,3	58,3	58,3
	Femenino	30	41,7	41,7	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 50 GÉNERO DEL ENCUESTADO

GÉNERO DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 51

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los resultados arrojados acerca del género del encuestado no es una variable que tenga importancia significativa en el proyecto ya que no existen deferencias de género al momento de acceder a los servicios de una cooperativa tanto hombres como mujeres tienen los mismos derechos. De igual manera como podemos observar en el gráfico No. 50 el 58% de los encuestados son hombres y el 42% de los encuestado son mujeres.

CUADRO No. 52 CANTÓN AL QUE PERTENECE

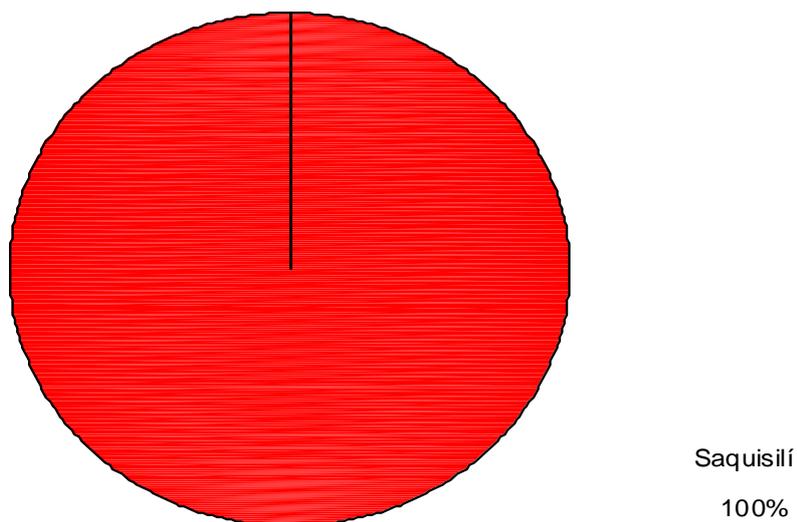
CANTÓN AL QUE PERTENECE					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Saquisilí	72	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 51 CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO

CANTÓN AL QUE PERTENECE



Fuente: CUADRO No. 52

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En lo que tiene que ver con el cantón el 100% de los encuestados pertenece al cantón Saquisilí ya que para el estudio se dividió por separado los cantones a aplicarse la encuesta.

CUADRO No. 53 ÁREA A LA QUE PERTENECE

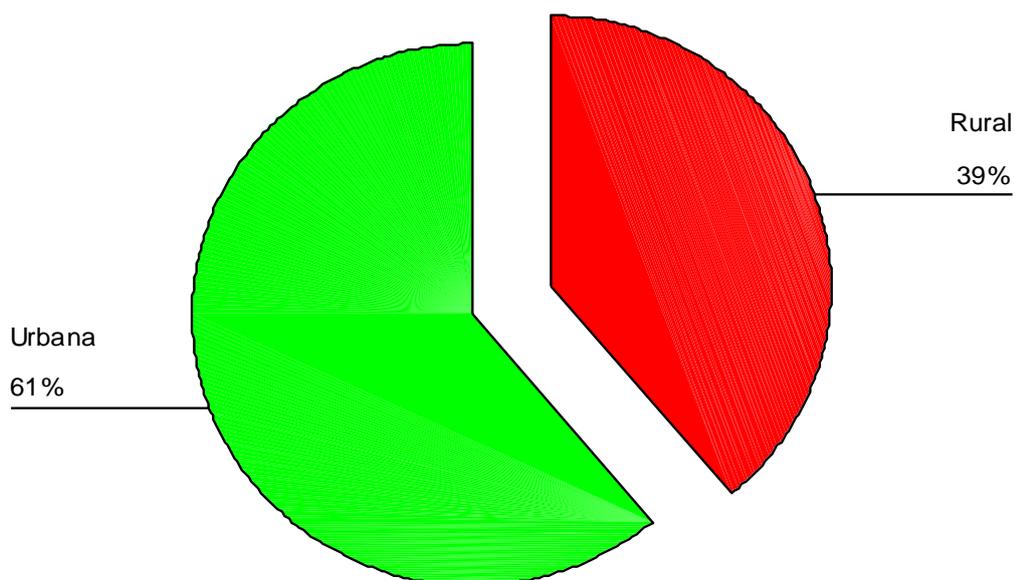
ÁREA A LA QUE PERTENECE					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rural	28	38,9	38,9	38,9
	Urbana	44	61,1	61,1	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 52 ÁREA A LA QUE PERTENECE EL ENCUESTADO

AREA A LA QUE PERTENECE



Fuente: CUADRO No. 53

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En lo referente al sector al que pertenece el encuestado podemos apreciar que el 61% de los encuestados pertenecen al sector urbano y el 39% al sector rural este fenómeno contrasta con los datos del INEC que señalan que la mayor población se encuentra en el sector rural ya que la gran mayoría de gente acude a las ferias libres para realizar sus actividades comerciales es decir se los encontrará en el sector urbano que es lo que interesa a la cooperativa pues se buscará un centro donde acudan y se concentren los posibles clientes.

CUADRO No. 54 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO

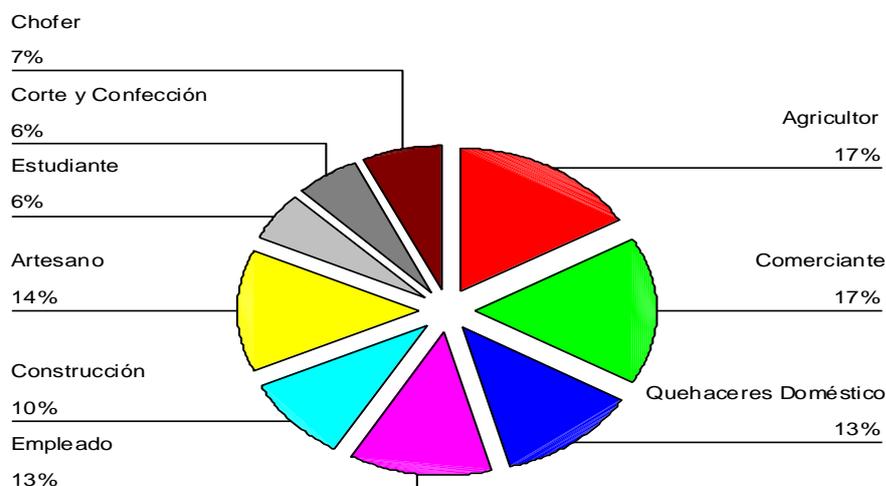
OCUPACION DEL ENCUESTADO				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Agricultor	12	16,7	16,7	16,7
Comerciante	12	16,7	16,7	33,3
Quehaceres Domésticos	9	12,5	12,5	45,8
Empleado	9	12,5	12,5	58,3
Construcción	7	9,7	9,7	68,1
Artesano	10	13,9	13,9	81,9
Estudiante	4	5,6	5,6	87,5
Corte y Confección	4	5,6	5,6	93,1
Chofer	5	6,9	6,9	100,0
Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 53 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO

OCUPACION DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 54
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Las actividades desarrolladas por los encuestados como podemos observar en el gráfico No. 53 se concentran en los comerciantes, agricultores, quehaceres domésticos, empleados y artesanos que representan el 74% de los encuestados y que refleja la realidad de la Cooperativa en la Provincia del Tungurahua.

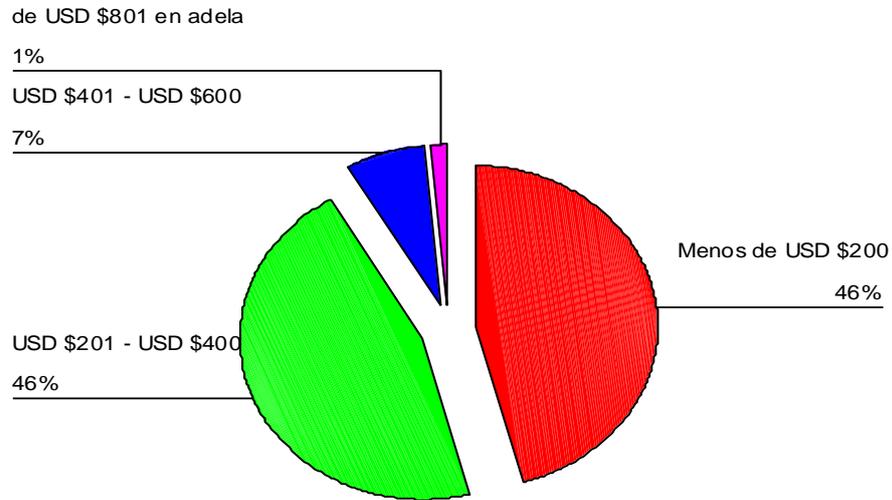
CUADRO No. 55 INGRESOS MENSUALES

INGRESOS MENSUALES				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Menos de USD \$200	33	45,8	45,8	45,8
USD \$201 - USD \$400	33	45,8	45,8	91,7
USD \$401 - USD \$600	5	6,9	6,9	98,6
de USD \$801 en adelante	1	1,4	1,4	100,0
Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 54 INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS

INGRESOS MENSUALES



Fuente: CUADRO No. 55
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los ingresos que perciben los pobladores del cantón Saquisilí se encuentran de igual manera distribuidos entre los 200 y 400 dólares que representa un 46% y los de menos de 200 dólares con 46% de igual manera, y pueden acceder a los servicios con normalidad; el 7% de los encuestados presentan ingresos entre 400 y 600 dólares y apenas el 1% posee ingresos mayores a 800 dólares.

CUADRO No. 56 INSTITUCIONES FINANCIERAS

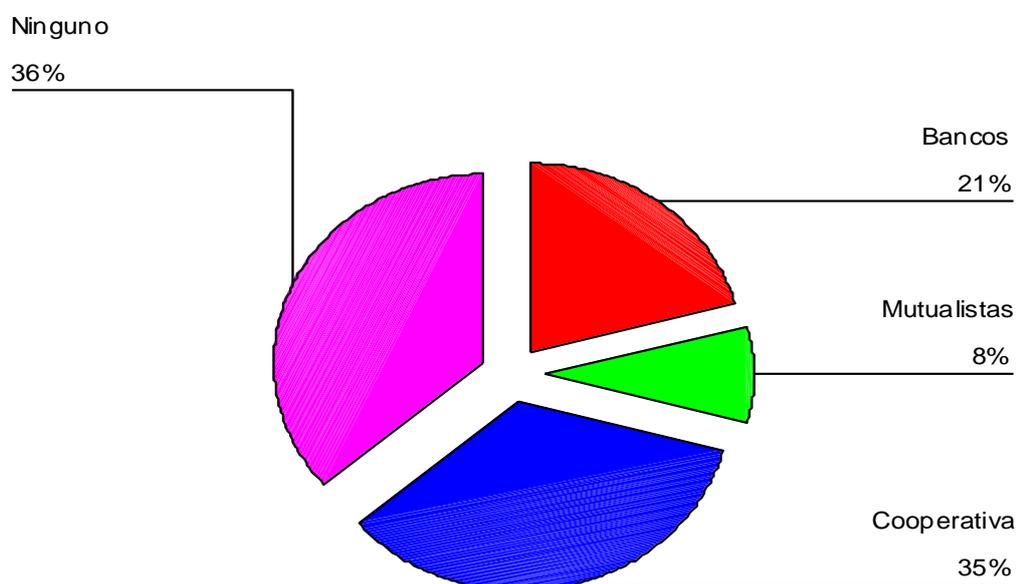
INSTITUCIONES FINANCIERAS					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Bancos	15	20,8	20,8	20,8
	Mutualistas	6	8,3	8,3	29,2
	Cooperativa	25	34,7	34,7	63,9
	Ninguno	26	36,1	36,1	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 55 INSTITUCIONES FINANCIERAS UTILIZADAS

INSTITUCIONES FINANCIERAS



Fuente: CUADRO No. 56

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 55 la población se encuentra distribuida tanto en la banca como en las cooperativas en un 56%, solo un 8% en mutualistas; mientras que un 36% actualmente no está dentro de ninguno de estos 3 sectores, son personas que están dentro de la PEA de Pujilí y constituyen entes por explotar y captar.

CUADRO No. 57 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

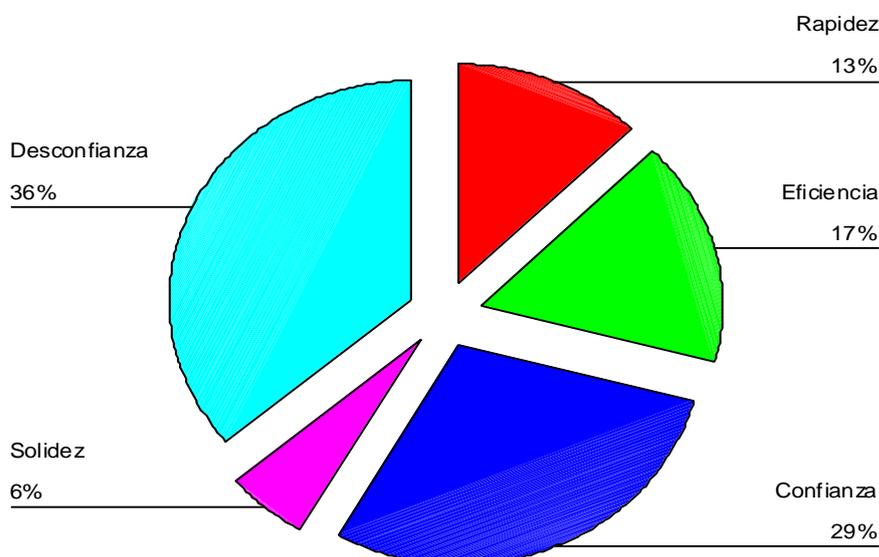
BENEFICIOS DE LAS INST. FINANC.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rapidez	9	12,5	12,5	12,5
	Eficiencia	12	16,7	16,7	29,2
	Confianza	21	29,2	29,2	58,3
	Solidez	4	5,6	5,6	63,9
	Desconfianza	26	36,1	36,1	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 56 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

BENEFICIOS DE LAS INST. FINANC.



Fuente: CUADRO No. 57

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 56 lo que mueve a la población a tener una cuenta en una institución financiera es la confianza con un 29%, la eficiencia con un 17% y la rapidez con un 13%, lo cual contrasta con el 36% de desconfianza que hace que la gente prefiera tener el dinero en casa pero que al mismo tiempo puede ser un segmento al que se puede captar con buenos servicios.

CUADRO No. 58 SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

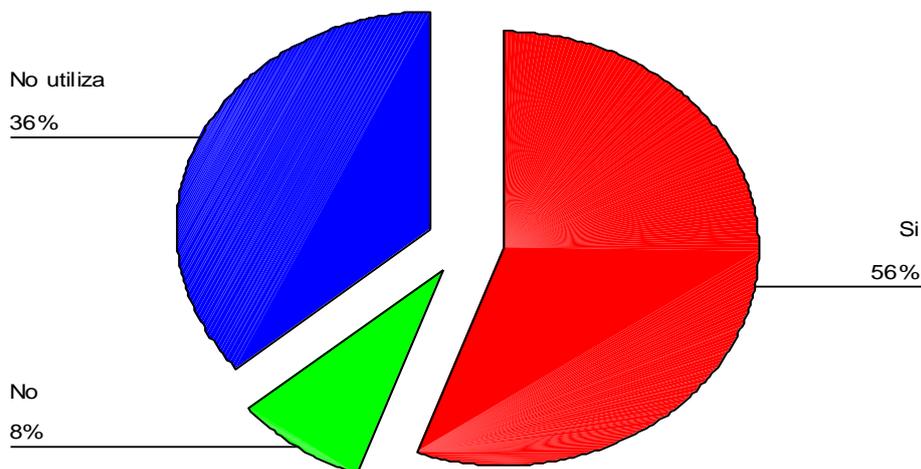
SATISFACCIÓN CON LA INST. FINAC.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	40	55,6	55,6	55,6
	No	6	8,3	8,3	63,9
	No utiliza	26	36,1	36,1	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 57 SATISFACCIÓN DEL ENCUESTADO CON SU INSTITUCIÓN

SATISFACCION CON LA INST. FINAC.



Fuente: CUADRO No. 58

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El 56% de los encuestados se siente satisfecho con la institución financiera en que realiza sus transacciones pero cabe destacar que el 8% no se encuentra satisfecho, más el 36% que no utiliza ninguna institución financiera lo que nos representa el 44% es una oportunidad para la cooperativa ya que sería un gran logro captar a este 8% que busca mejores servicios y al 36% que no ha encontrado una institución que le inspire la confianza para unirse a dicha institución.

CUADRO No. 59 FRECUENCIA DE TRANSACCIONES

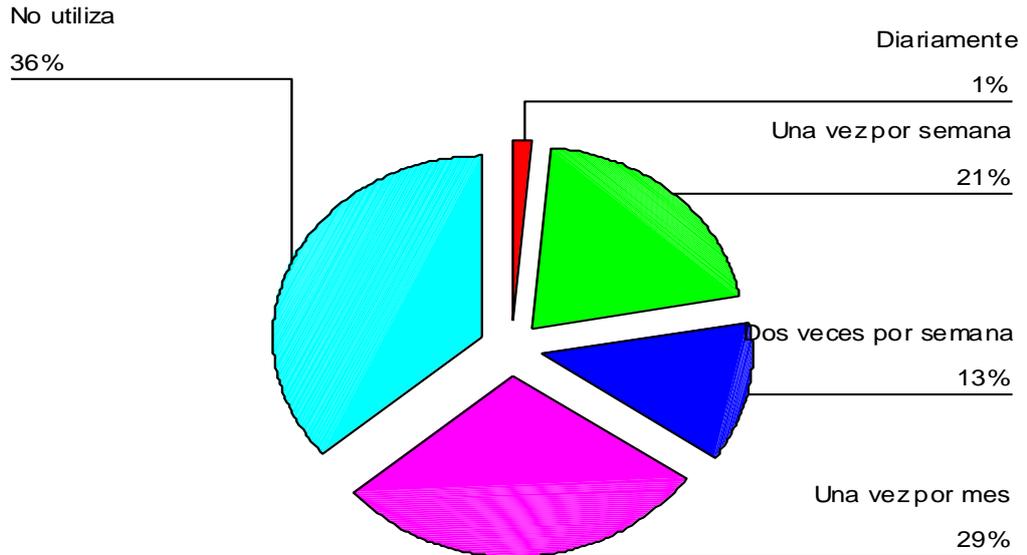
FRECUENCIA DE TRANSACCIONES				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Diariamente	1	1,4	1,4	1,4
Una vez por semana	15	20,8	20,8	22,2
Dos veces por semana	9	12,5	12,5	34,7
Una vez por mes	21	29,2	29,2	63,9
No utiliza	26	36,1	36,1	100,0
Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 58 FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES DEL ENCUESTADO

FRECUENCIA DE TRANSACCIONES



Fuente: CUADRO No. 59

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El movimiento comercial en el cantón Saquisilí ha hecho que la afluencia de personas hacia las entidades financieras registra una frecuencia en su gran mayoría de una por semana y una vez por mes que representa el 50%, seguidos de dos veces por semana con 13%, diariamente con 1%, que choca de igual manera con el 36% que no utiliza como podemos observar en el gráfico No. 58

CUADRO No. 60 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE

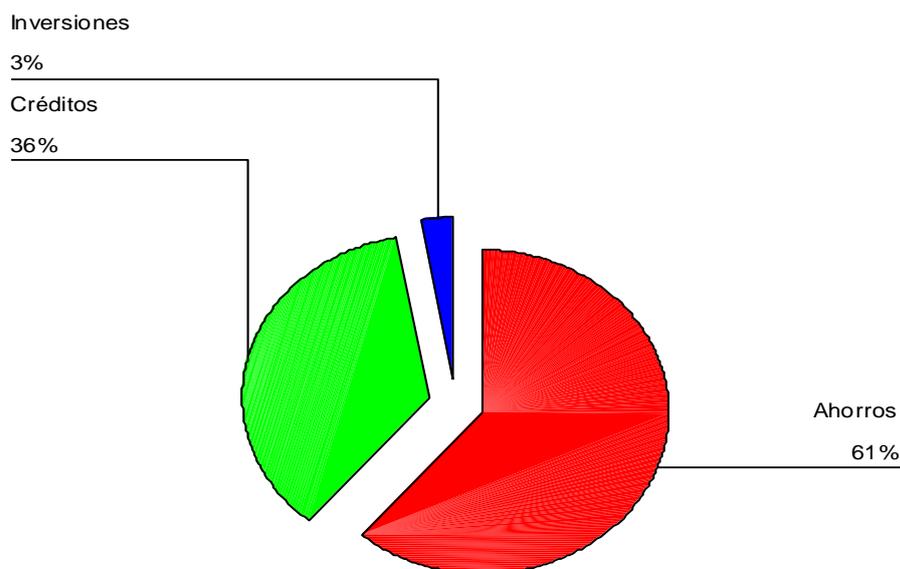
TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ahorros	44	61,1	61,1	61,1
	Créditos	26	36,1	36,1	97,2
	Inversiones	2	2,8	2,8	100,0

	Total	72	100,0	100,0	
--	--------------	----	-------	-------	--

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 59 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE EL ENCUESTADO

TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE



Fuente: CUADRO No. 60
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 59 existe una gran predisposición de la gente para el ahorro así lo refleja el 61% de los encuestados, seguido de un 36% de la población que se ven más atraídos por la necesidad de un crédito y apenas un 3% por cualquier tipo de inversión, esto representa un indicador importante para la cooperativa ya que si presenta tasas interesantes frente a la competencia podrá captar una buena cantidad de clientes y posicionarse en el mercado de una forma fuerte y segura.

CUADRO No. 61 PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO

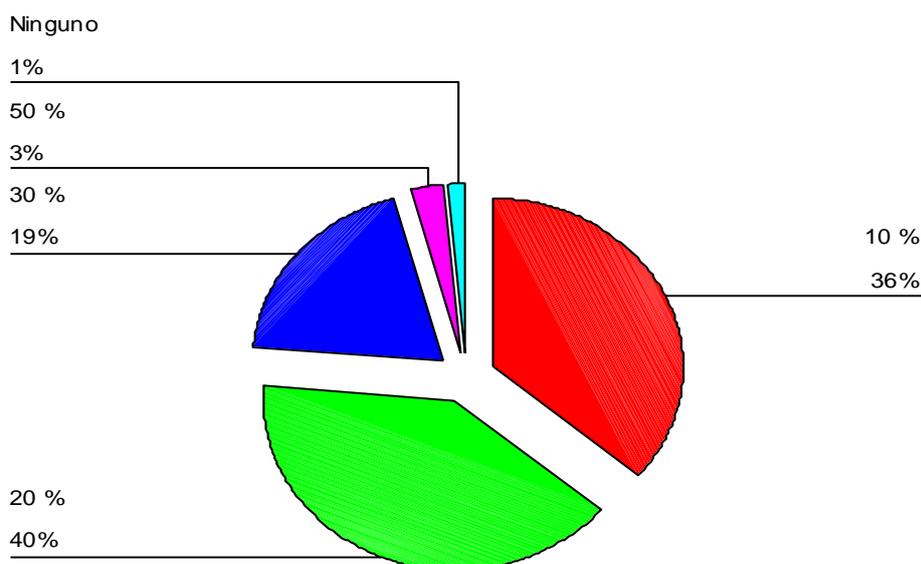
PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10 %	26	36,1	36,1	36,1
	20 %	29	40,3	40,3	76,4
	30 %	14	19,4	19,4	95,8
	50 %	2	2,8	2,8	98,6

	Ninguno	1	1,4	1,4	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 60 PORCENTAJE QUE DESTINA AL AHORRO EL ENCUESTADO

PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO



Fuente: CUADRO No. 61
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Las personas encuestadas en su mayoría destinan al ahorro entre un 10% y 20% y 30% de sus ingresos en una forma casi uniforme pues como podemos observar en el gráfico No. 60 y representa 95% y solo un 3% destinaría el 50% de sus ingresos al ahorro; lo importante de esta pregunta es que podemos observar que existe una disposición total de los pobladores para ahorrar.

CUADRO No. 62 CONVIENE ABRIR NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA

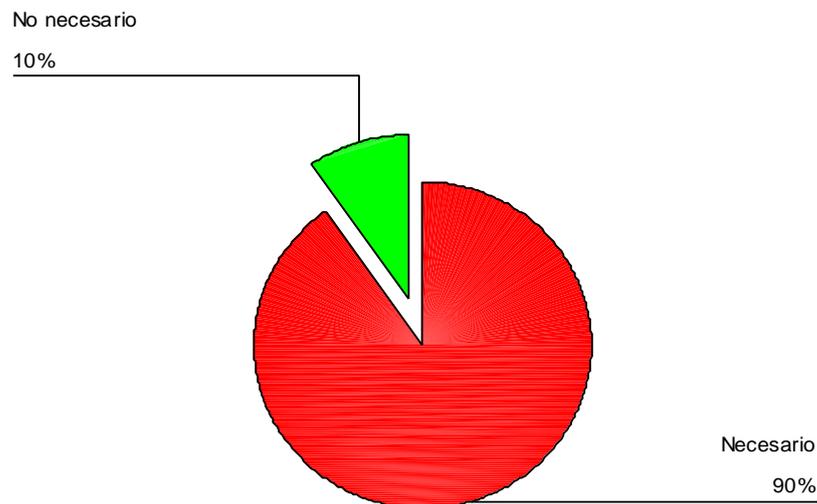
CONVIENE ABRIR NUEVA INST. FINANC				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Necesario	65	90,3	90,3	90,3
No necesario	7	9,7	9,7	100,0
Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 61 CONVIENE ABRIR UNA NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA

CONVIENE ABRIR NUEVA INST. FINANC



Fuente: CUADRO No. 62

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Aunque un 36% de los encuestados respondió que no existe la confianza necesaria en una institución financiera y que lo reflejan al no tener una cuenta en una de ellas porque la inestabilidad de la Banca es latente, sin embargo el 90% de los encuestados ha respondido que ven necesario la apertura de una institución que pueda solventar sus problemas buscando eminentemente buenos servicios como se pudo observar en el gráfico No. 61.

CUADRO No. 63 ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA

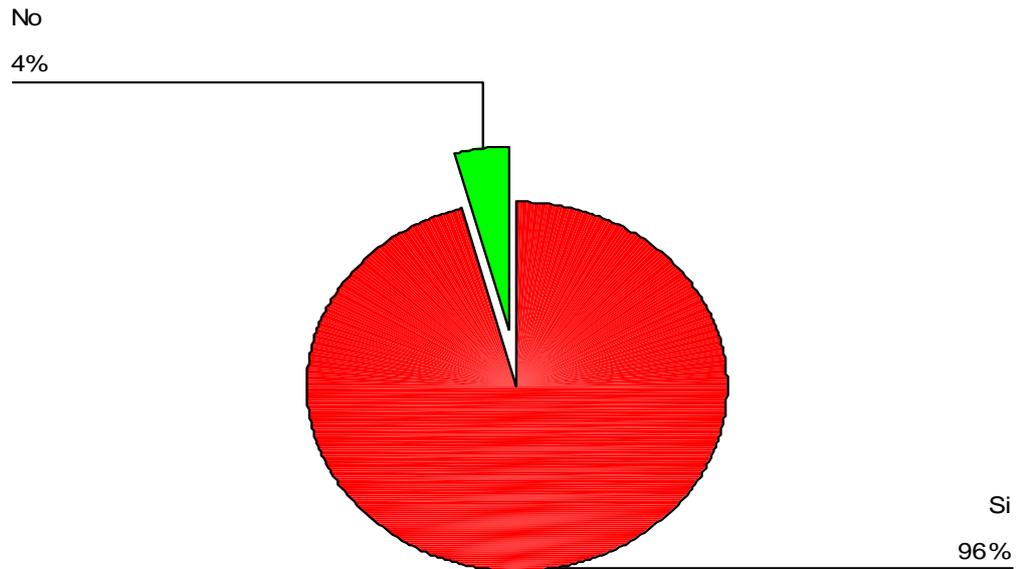
ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	69	95,8	95,8	95,8
	No	3	4,2	4,2	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 62 ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA COOPERATIVA POR EL ENCUESTADO

ACEPTACION NUEVA COOPERATIVA



Fuente: CUADRO No. 63

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La apertura que existe en los pobladores del cantón Saquisilí es muy importante ya que como se puede observar en el gráfico No. 62, el 96% de la PEA está dispuesto a colocar parte de sus ahorros en una nueva cooperativa e inclusive las persona que no están trabajando con ninguna institución financiera se asociarían constituyendo una gran oportunidad para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

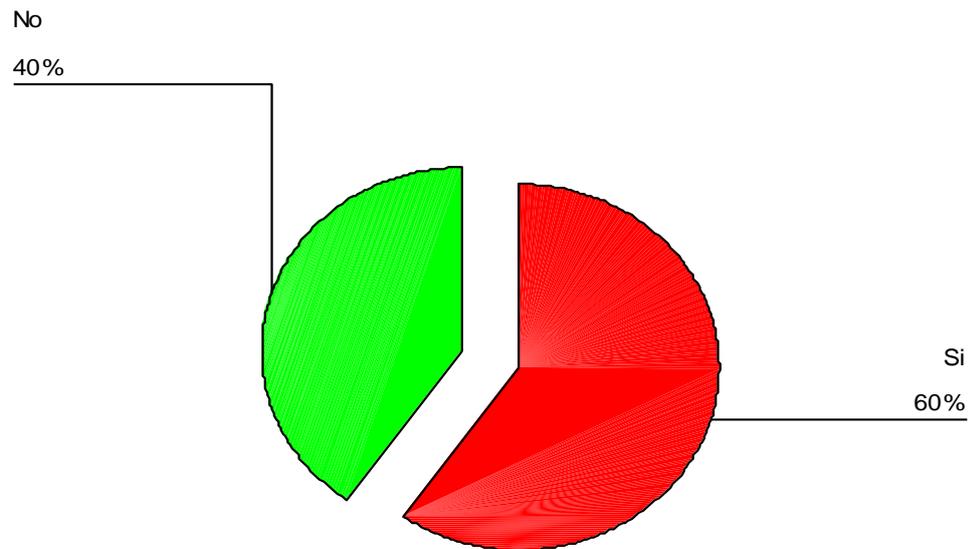
CUADRO No. 64 CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA

CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	43	59,7	59,7	59,7
	No	29	40,3	40,3	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 63 CONOCIMIENTO DE LA COOPERATIVA POR PARTE DEL ENCUESTADO

CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA



Fuente: CUADRO No. 64
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Lo que resulta alentador es que como podemos observar en el gráfico No. 63 el 70% de los encuestados si han escuchado de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. y un 40% no tiene conocimiento de esta cooperativa lo que representa un gran ventaja ya que si existe la expectativa de una posible apertura de una sucursal de la cooperativa.

ANÁLISIS GENERAL

A nivel general podemos observar que los datos obtenidos de las encuestas aplicadas en el cantón Saquisilí arrojan resultados muy similares a las otras plazas ya que las actividades realizadas por los pobladores se ubican dentro de las analizadas en la Provincia de Tungurahua, la pertenencia al sector rural o urbano tiene igual similitud ya

la mayor cantidad de gente se las puede localizar en las ferias libres, sus ingresos mensuales oscilan en la mayoría de 200 a 400 dólares y tienen un nivel de vida medio a medio-alto, por lo que existe también un mercado apto para la creación de una nueva cooperativa, la confianza se refleja en las personas que poseen una cuenta en alguna institución financiera pero de igual manera hemos encontrado un alto índice de personas que no poseen una cuenta en alguna institución financiera y que representan una buena oportunidad para captar ese mercado, ya que existe de igual manera un alto porcentaje de encuestados que desea colocar parte de sus ingresos en una nueva cooperativa y si existe un conocimiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

SALCEDO

CUADRO No. 65 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO

ESTADO CIVIL					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Casado(a)	53	72,6	72,6	72,6

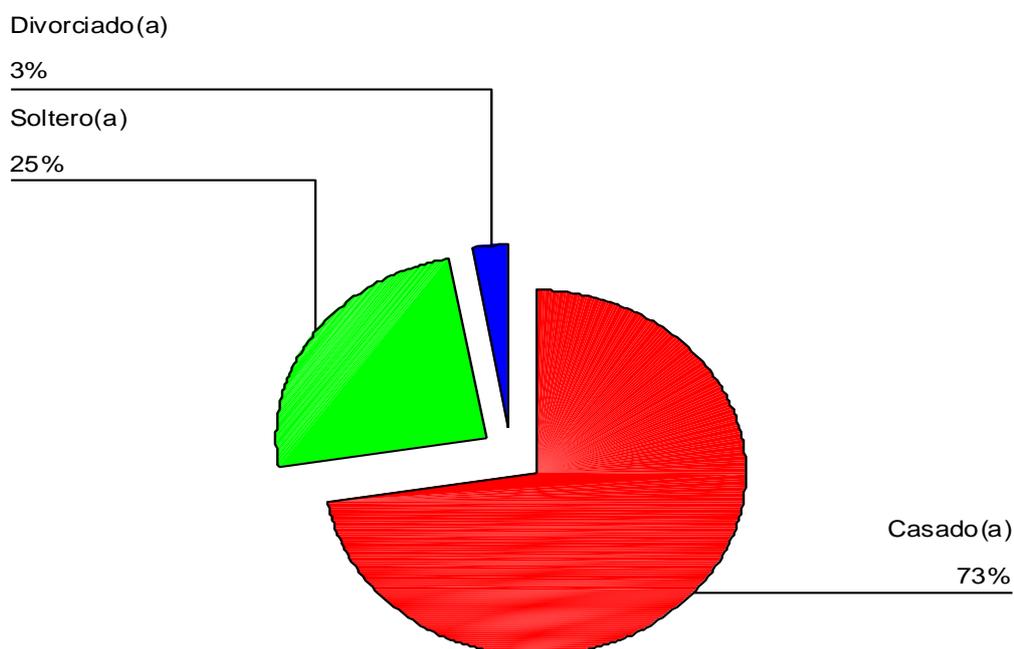
	Soltero(a)	18	24,7	24,7	97,3
	Divorciado(a)	2	2,7	2,7	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 64 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO

ESTADO CIVIL



Fuente: CUADRO No. 65

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El 73% de la población son casados, el 25% de la población son solteros representando la gran mayoría con un 98%; el 2% son divorciados.

CUADRO No. 66 EDAD DEL ENCUESTADO

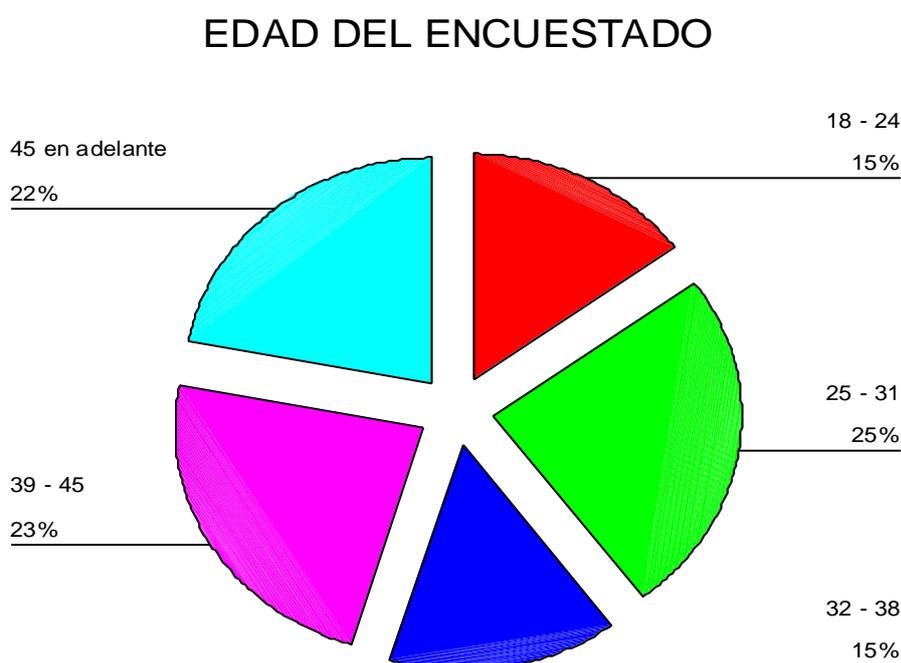
EDAD DEL ENCUESTADO					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18 - 24	11	15,1	15,1	15,1
	25 - 31	18	24,7	24,7	39,7

	32 - 38	11	15,1	15,1	54,8
	39 - 45	17	23,3	23,3	78,1
	45 en adelante	16	21,9	21,9	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 65 EDAD DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 66

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La población de este cantón tiene una edad que oscila entre los 25 a 31 años con un 25% en una gran mayoría pero a nivel general podemos decir que la edad se encuentra entre 25 a 45 años con un 85% del total, en todo caso por la uniformidad de los datos arrojados como podemos observar en el gráfico No. 65 hacer una segmentación por edades no será de mucha ayuda pues la demanda por servicios no está tipificada en un rango de edad especial, el espíritu de ahorro bien podría comenzar en la infancia o la vejez, así como la necesidad de un crédito o una inversión.

CUADRO No. 67 NIVEL DE EDUCACIÓN

NIVEL DE EDUCACION					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Elemental	26	35,6	35,6	35,6

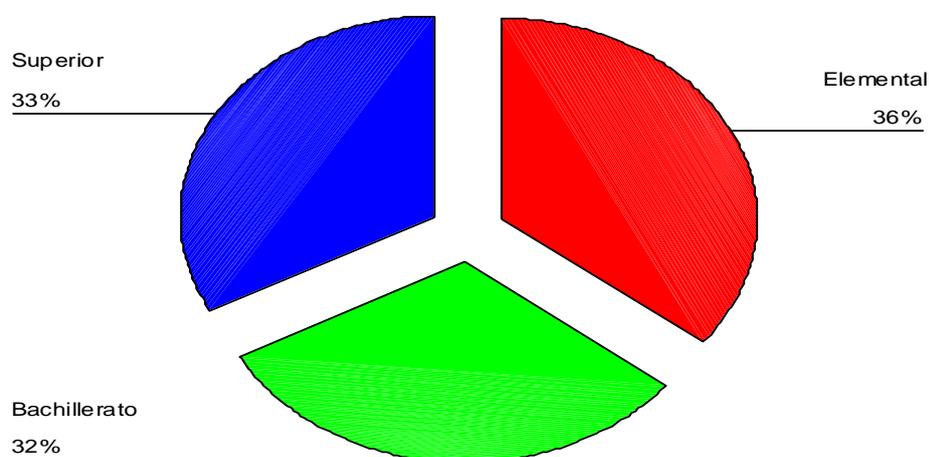
	Bachillerato	23	31,5	31,5	67,1
	Superior	24	32,9	32,9	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 66 NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENCUESTADO

NIVEL DE EDUCACION



Fuente: CUADRO No. 67

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los resultados obtenidos en cuanto al nivel de educación en el cantón Salcedo son más constantes podemos observar en el gráfico No. 66 que el 36% tienen nivel de educación elemental, el 32% han cursado hasta el bachillerato y el 33% hasta el nivel superior lo cual determina que la gente siente esa necesidad de educación y superación.

CUADRO No. 68 GÉNERO DEL ENCUESTADO

GÉNERO DEL ENCUESTADO				
	Frequency	Percent	Valid	Cumulative

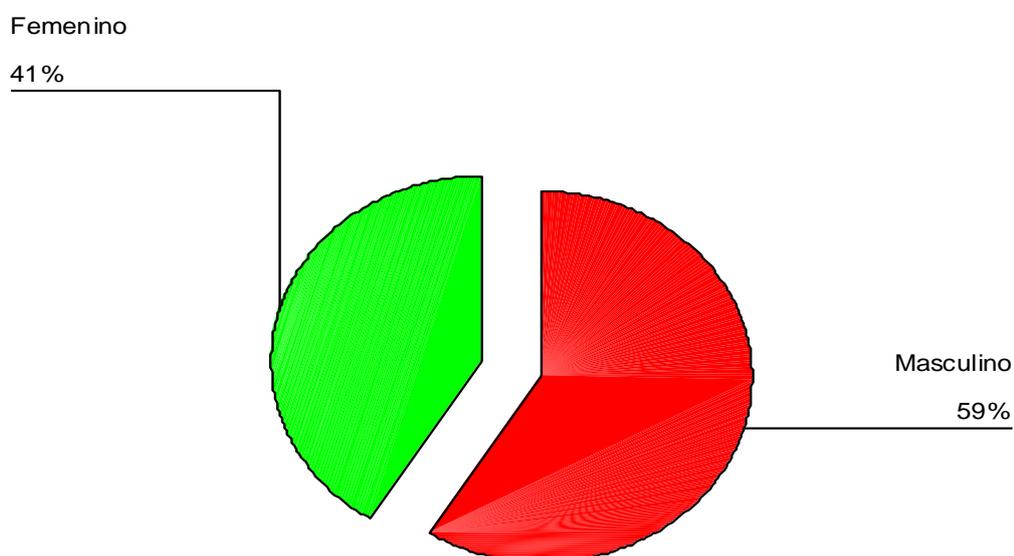
Valid	Masculino	43	58,9	58,9	58,9
	Femenino	30	41,1	41,1	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 67 GENERO DEL ENCUESTADO

GÉNERO DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 68

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los resultados arrojados acerca del género del encuestado no es una variable que tenga importancia significativa en el proyecto ya que no existen deferencias de género al momento de acceder a los servicios de una cooperativa tanto hombres como mujeres tienen los mismos derechos. De igual manera como podemos observar en el gráfico No. 67 el 59% de los encuestados son hombres y el 41% de los encuestado son mujeres.

CUADRO No. 69 CANTÓN AL QUE PERTENECE

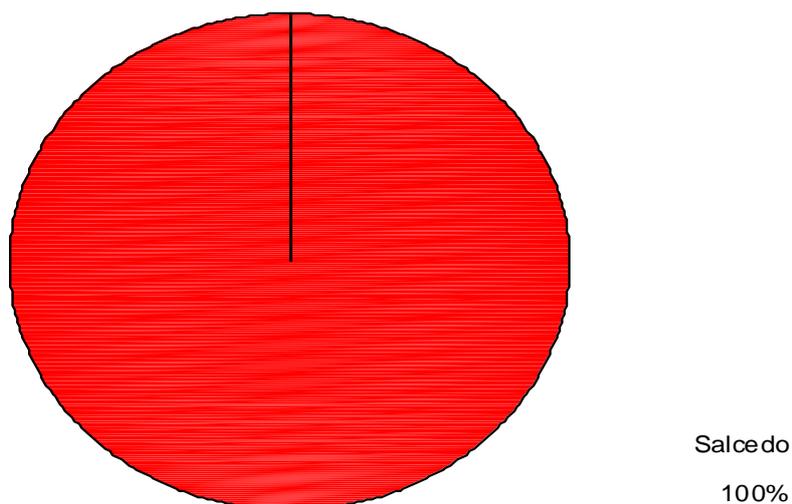
CANTÓN AL QUE PERTENECE					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Salcedo	73	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 68 CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO

CANTÓN AL QUE PERTENECE



Fuente: CUADRO No. 69

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En lo que tiene que ver con el cantón el 100% de los encuestados pertenece al cantón Salcedo ya que para el estudio se dividió por separado los cantones a aplicarse la encuesta.

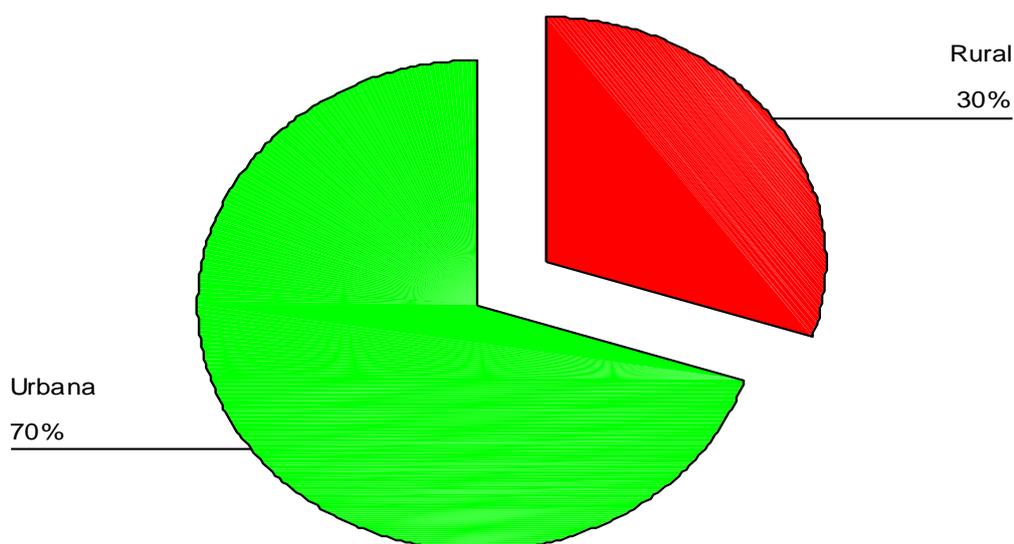
CUADRO No. 70 ÁREA A LA QUE PERTENECE

ÁREA A LA QUE PERTENECE				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Rural	22	30,1	30,1	30,1
Urbana	51	69,9	69,9	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 69 ÁREA A LA QUE PERTENECE EL ENCUESTADO

AREA A LA QUE PERTENECE



Fuente: CUADRO No. 70
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En lo referente al sector al que pertenece el encuestado podemos apreciar que el 70% de los encuestados pertenecen al sector urbano y el 30% al sector rural este fenómeno contrasta con los datos del INEC que señalan que la mayor población se encuentra en el sector rural ya que la gran mayoría de gente acude a las ferias libres para realizar sus actividades comerciales es decir se los encontrará en el sector urbano que es lo que interesa a la cooperativa pues se buscará un centro donde acudan y se concentren los posibles clientes.

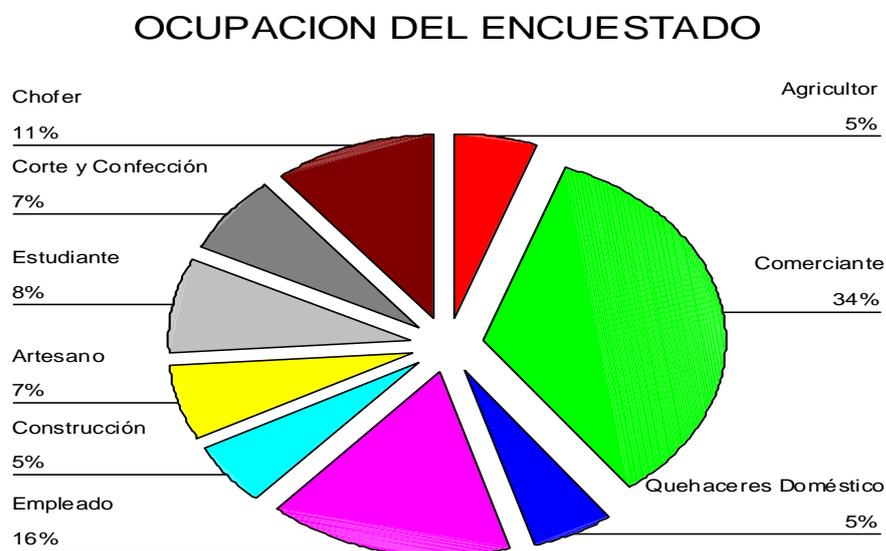
CUADRO No. 71 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO

OCUPACION DEL ENCUESTADO					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Agricultor	4	5,5	5,5	5,5
	Comerciante	25	34,2	34,2	39,7
	Quehaceres Domésticos	4	5,5	5,5	45,2
	Empleado	12	16,4	16,4	61,6
	Construcción	4	5,5	5,5	67,1
	Artesano	5	6,8	6,8	74,0
	Estudiante	6	8,2	8,2	82,2
	Corte y Confección	5	6,8	6,8	89,0
	Chofer	8	11,0	11,0	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 70 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 71

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Las actividades desarrolladas por los encuestados como podemos observar en el gráfico No. 70 se concentran en los comerciantes, empleados y choferes que representan el 61% de los encuestados y que refleja la realidad de la Cooperativa en la Provincia del Tungurahua.

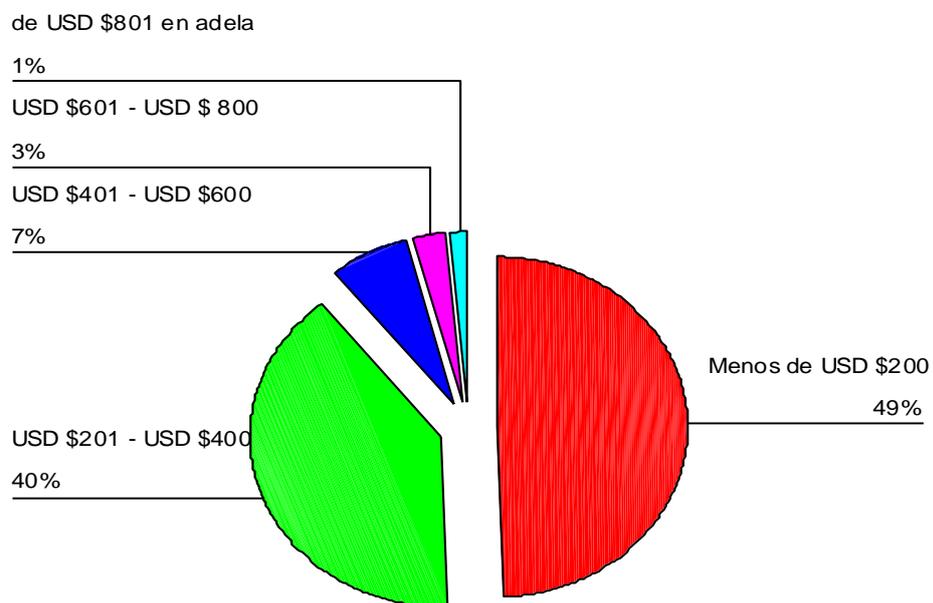
CUADRO No. 72 INGRESOS MENSUALES

INGRESOS MENSUALES				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Menos de USD \$200	36	49,3	49,3	49,3
USD \$201 - USD \$400	29	39,7	39,7	89,0
USD \$401 - USD \$600	5	6,8	6,8	95,9
USD \$601 - USD \$ 800	2	2,7	2,7	98,6
de USD \$801 en adelante	1	1,4	1,4	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 71 INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS

INGRESOS MENSUALES



Fuente: CUADRO No. 72
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los ingresos que perciben los pobladores del cantón Salcedo se encuentran distribuidos entre los 200 y 400 dólares que representa un 40% y los de menos de 200 dólares con 49% de igual manera, y pueden acceder a los servicios con normalidad; el 7% de los encuestados presentan ingresos entre 400 y 600 dólares, el 3% presentan ingresos de 600 a 800 dólares y apenas el 1% posee ingresos mayores a 800 dólares.

CUADRO No. 73 INSTITUCIONES FINANCIERAS

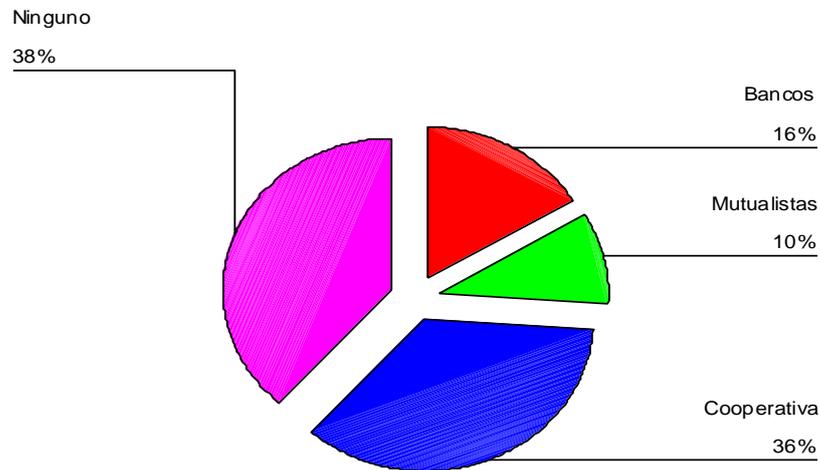
INSTITUCIONES FINANCIERAS					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Bancos	12	16,4	16,4	16,4
	Mutualistas	7	9,6	9,6	26,0
	Cooperativa	26	35,6	35,6	61,6
	Ninguno	28	38,4	38,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 72 INSTITUCIONES FINANCIERAS UTILIZADAS

INSTITUCIONES FINANCIERAS



Fuente: CUADRO No. 73

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 72 la población se encuentra distribuida tanto en la banca como en las cooperativas en un 52%, solo un 10% en mutualistas; mientras que un 38%

actualmente no está dentro de ninguno de estos 3 sectores, son personas que están dentro de la PEA de Salcedo y constituyen entes por explotar y captar.

CUADRO No. 74 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

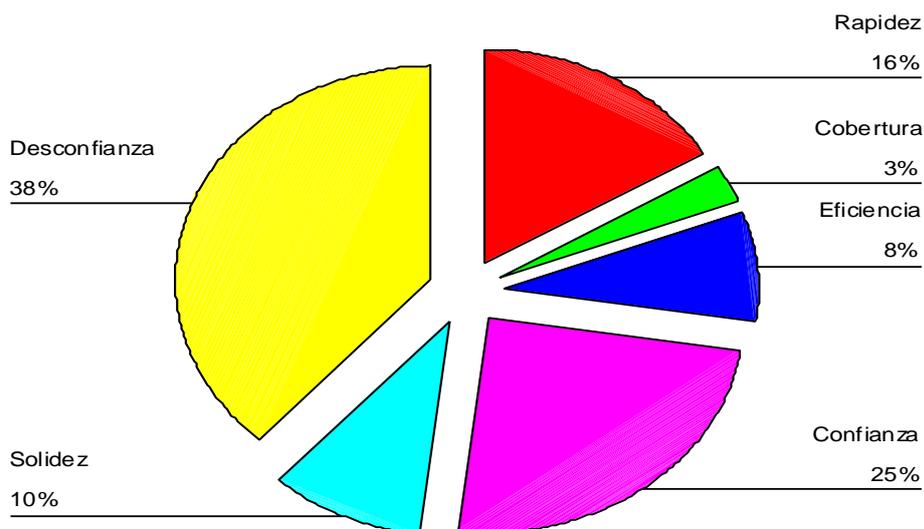
BENEFICIOS DE LAS INST. FINANC.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rapidez	12	16,4	16,4	16,4
	Cobertura	2	2,7	2,7	19,2
	Eficiencia	6	8,2	8,2	27,4
	Confianza	18	24,7	24,7	52,1
	Solidez	7	9,6	9,6	61,6
	Desconfianza	28	38,4	38,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 73 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

BENEFICIOS DE LAS INST. FINANC.



Fuente: CUADRO No. 74

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 73 lo que mueve a la población a tener una cuenta en una institución financiera es la confianza con un 25%, la eficiencia con un 8% y la rapidez con un 16%, lo cual contrasta con el 38% de desconfianza que hace que la gente prefiera tener el dinero en casa pero que al mismo tiempo puede ser un segmento al que se puede captar con buenos servicios.

CUADRO No. 75 SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

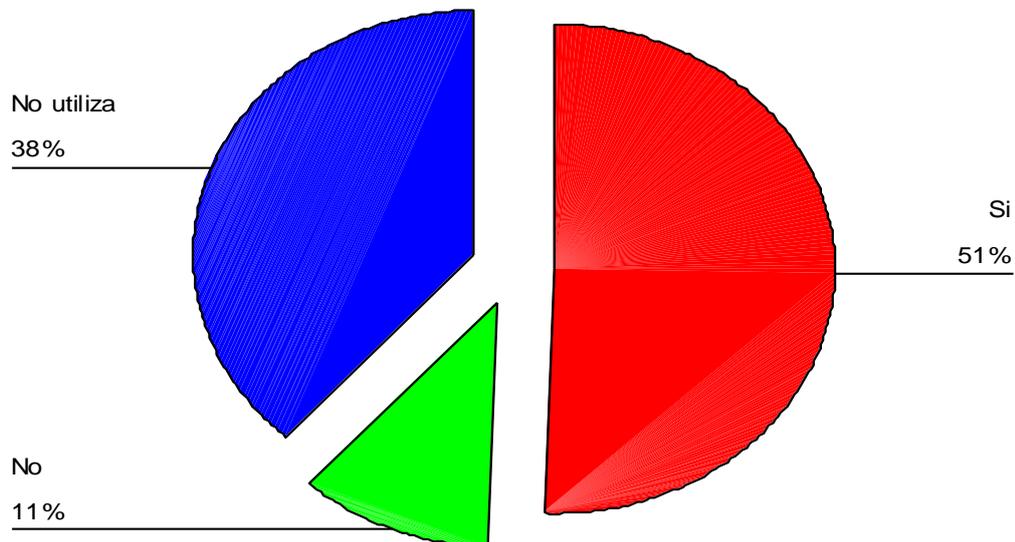
SATISFACCIÓN CON LA INST. FINAC.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	37	50,7	50,7	50,7
	No	8	11,0	11,0	61,6
	No utiliza	28	38,4	38,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 74 SATISFACCIÓN DEL ENCUESTADO CON SU INSTITUCIÓN

SATISFACCION CON LA INST. FINAC.



Fuente: CUADRO No. 75

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El 51% de los encuestados se siente satisfecho con la institución financiera en que realiza sus transacciones pero cabe destacar que el 11% no se encuentra satisfecho, más el 38% que no utiliza ninguna institución financiera lo que nos representa el 49% es una oportunidad para la cooperativa ya que sería un gran logro captar a este 11% que busca mejores servicios y al 38% que no ha encontrado una institución que le inspire la confianza para unirse a dicha institución.

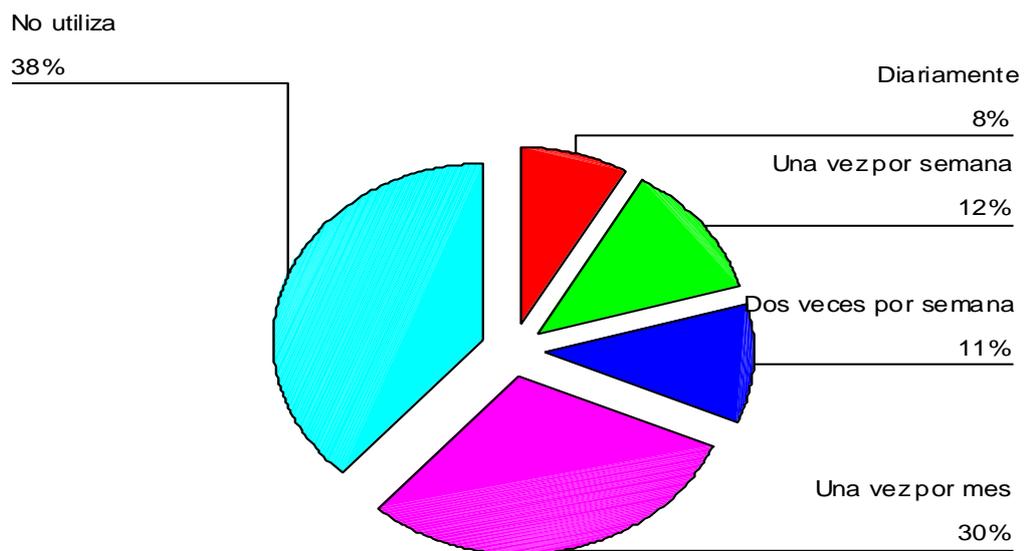
CUADRO No. 76 FRECUENCIA DE TRANSACCIONES

FRECUENCIA DE TRANSACCIONES				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Diariamente	6	8,2	8,2	8,2
Una vez por semana	9	12,3	12,3	20,5
Dos veces por semana	8	11,0	11,0	31,5
Una vez por mes	22	30,1	30,1	61,6
No utiliza	28	38,4	38,4	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 75 FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES DEL ENCUESTADO

FRECUENCIA DE TRANSACCIONES



Fuente: CUADRO No. 76
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El movimiento comercial en el cantón Salcedo ha hecho que la afluencia de personas hacia las entidades financieras registra una frecuencia en su gran mayoría de una por mes y una vez por semana que representa el 42%, seguidos de dos veces por semana con 11%, diariamente con 8%, que choca de igual manera con el 38% que no utiliza como podemos observar en el gráfico No. 75.

CUADRO No. 77 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE

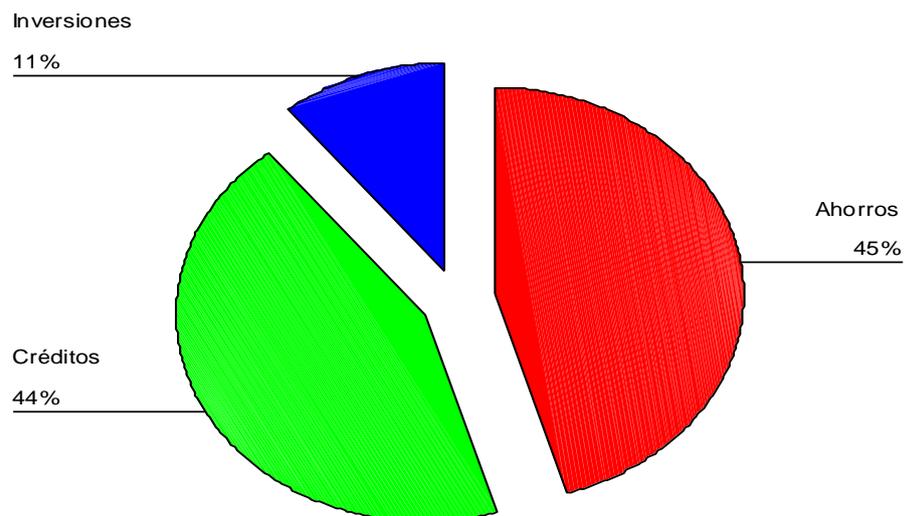
TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ahorros	33	45,2	45,2	45,2
Créditos	32	43,8	43,8	89,0
Inversiones	8	11,0	11,0	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 76 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE EL ENCUESTADO

TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE



Fuente: CUADRO No. 77

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 76 existe una gran predisposición de la gente para el ahorro así lo refleja el 45% de los encuestados, seguido de un 44% de la población que se ven más atraídos por la necesidad de un crédito y apenas un 11% por cualquier tipo de inversión, esto representa un indicador importante para la cooperativa ya que si presenta tasas interesantes frente a la competencia podrá captar una buena cantidad de clientes y posicionarse en el mercado de una forma fuerte y segura.

CUADRO No. 78 PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO

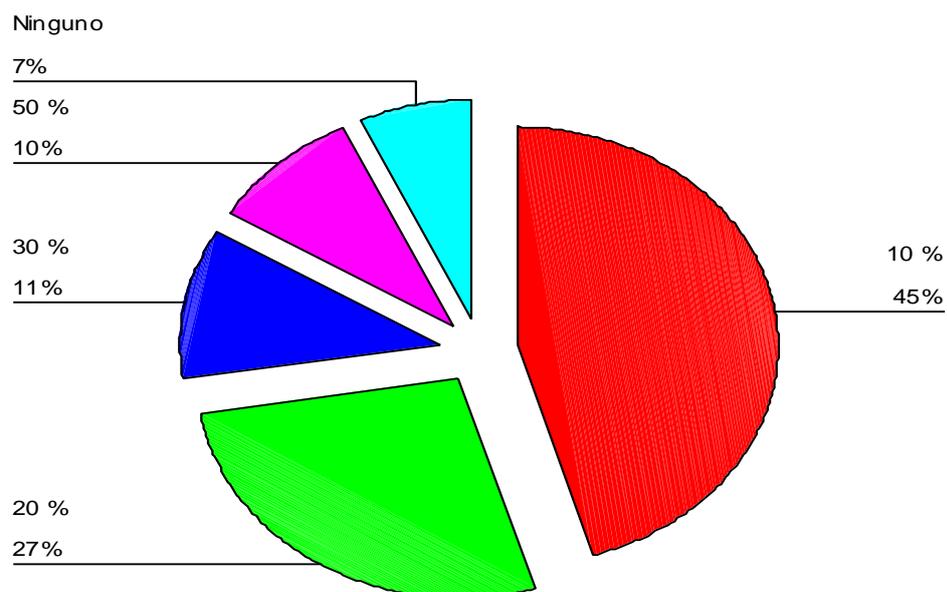
PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10 %	33	45,2	45,2	45,2
	20 %	20	27,4	27,4	72,6
	30 %	8	11,0	11,0	83,6
	50 %	7	9,6	9,6	93,2
	Ninguno	5	6,8	6,8	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 77 PORCENTAJE QUE DESTINA AL AHORRO EL ENCUESTADO

PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO



Fuente CUADRO No. 78

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Las personas encuestadas en su mayoría destinan al ahorro entre un 10% y 20% de sus ingresos como podemos observar en el gráfico No. 77 y representa 72%, el 11% destinaría 30% de sus ingresos al ahorro, un 10% destinaría el 50% de sus ingresos al ahorro; y, un 7% respondió que ninguno, lo importante de esta pregunta es que podemos observar que existe una disposición total de los pobladores para ahorrar.

CUADRO No. 79 CONVIENE ABRIR NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA

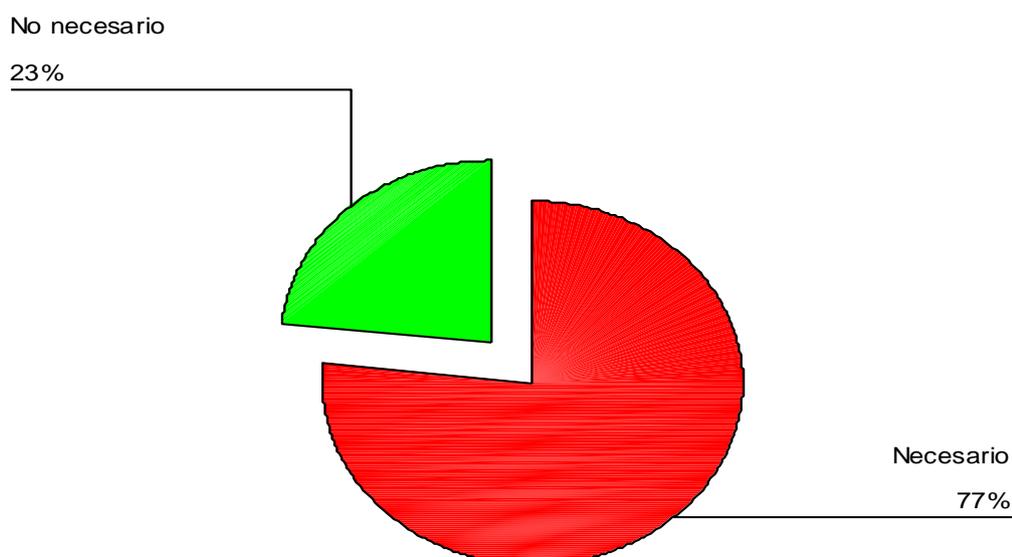
CONVIENE ABRIR NUEVA INST. FINANC					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Necesario	56	76,7	76,7	76,7
	No necesario	17	23,3	23,3	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 78 CONVIENE ABRIR UNA NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA

CONVIENE ABRIR NUEVA INST. FINANC



Fuente: CUADRO No. 79

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Aunque un 38% de los encuestados respondió que no existe la confianza necesaria en una institución financiera y que lo reflejan al no tener una cuenta en una de ellas porque la inestabilidad de la Banca es latente, sin embargo el 77% de los encuestados ha respondido que ven necesario la apertura de una institución que pueda solventar sus problemas buscando eminentemente buenos servicios como se puede observar en el gráfico No. 78

CUADRO No. 80 ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA

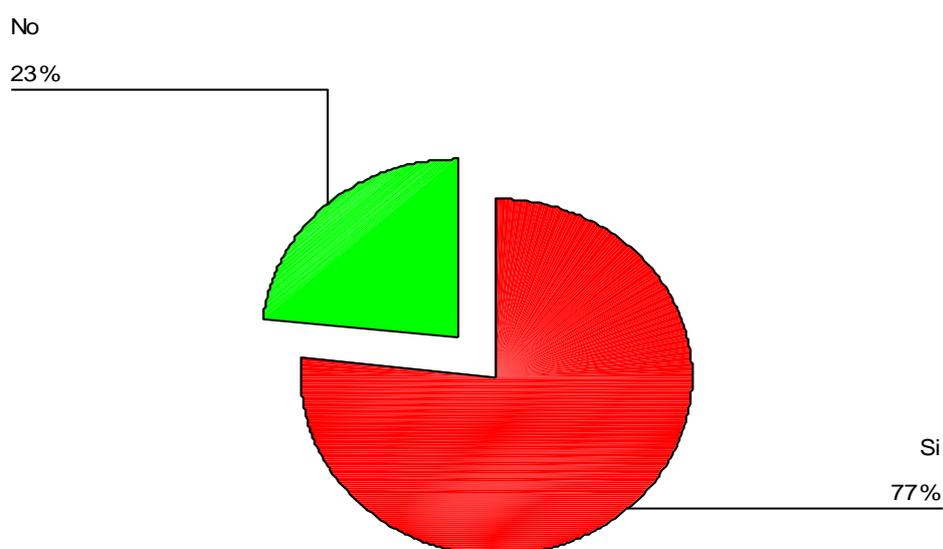
ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	56	76,7	76,7	76,7
	No	17	23,3	23,3	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 79 ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA COOPERATIVA POR EL ENCUESTADO

ACEPTACION NUEVA COOPERATIVA



Fuente: CUADRO No. 80

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La apertura que existe en los pobladores del cantón Salcedo es la más baja entre los cuatro cantones a los que se les aplicó la encuesta ya que como se puede observar en el gráfico No. 79 el 77% de la PEA está dispuesto a colocar parte de sus ahorros en una nueva cooperativa incluyendo a las persona que no están trabajando con ninguna institución financiera se asociarían pero aún así representa una gran oportunidad para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

CUADRO No. 81 CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA

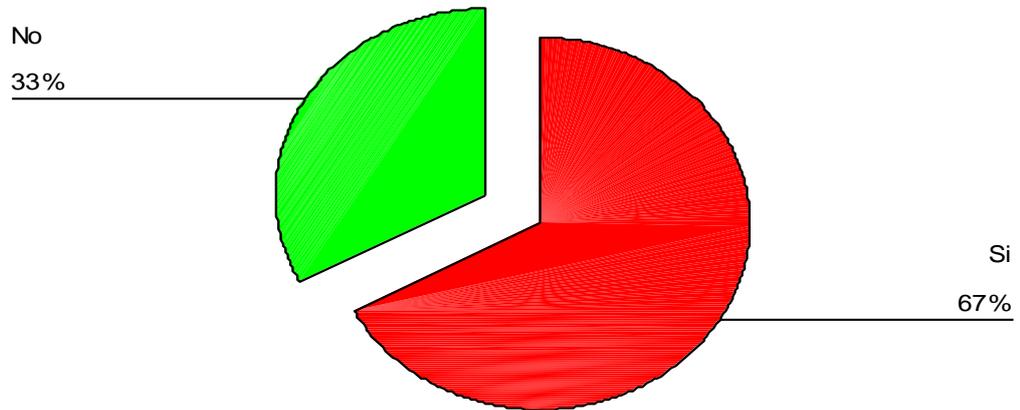
CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	49	67,1	67,1	67,1
	No	24	32,9	32,9	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 80 CONOCIMIENTO DE LA COOPERATIVA POR PARTE DEL ENCUESTADO

CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA



Fuente: CUADRO No. 81

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 80 el 67% de los encuestados si han escuchado de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. y un 33% no tiene conocimiento de esta cooperativa lo que representa un gran ventaja ya que si existe la expectativa de una posible apertura de una sucursal de la cooperativa.

ANÁLISIS GENERAL

Como podemos observar en las tablas y gráficos a nivel general en la información arrojada de las encuestas aplicadas al cantón Salcedo que la población tuvo respuestas que difirieron un poco de los otros tres cantones ya que la ciudad se mueve mucho más en el comercio, la mayoría son empleados y choferes pero también encontramos a personas en un porcentaje más bajo que se dedican a otras actividades pero que al final si son similares a las que realizan los clientes de la Cooperativa Mushuc Runa Ltda. en Tungurahua, podemos observar también que los ingresos mensuales como ha sido una característica en los otros cantones se encuentran entre los 200 a 600 dólares lo cual

indica que el nivel socio – económico los ubica en un nivel medio a medio – alto; también nos damos cuenta que existe una desconfianza mayor en las instituciones financieras reflejado en un 38% que respondió que no tiene ninguna cuenta activa, pero al mismo tiempo y en menor grado que los otros cantones si existe una aceptación razonable con un 77% que estarían dispuestos colocar parte de sus ahorros en una nueva cooperativa y en cuanto al conocimiento de la cooperativa existe un nivel aceptable de conocimiento de la misma por lo que si representa una ventaja este factor.

PROVINCIA DE COTOPAXI

CUADRO No. 82 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Casado(a)	215	73,9	73,9	73,9
	Soltero(a)	60	20,6	20,6	94,5
	Divorciado(a)	7	2,4	2,4	96,9
	Union Libre	9	3,1	3,1	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 81 ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 82

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El 73,9% de la población son casados, el 20,6% de la población son solteros representando la gran mayoría con un 94,5%; el resto se encuentra bajo otras condiciones de vida.

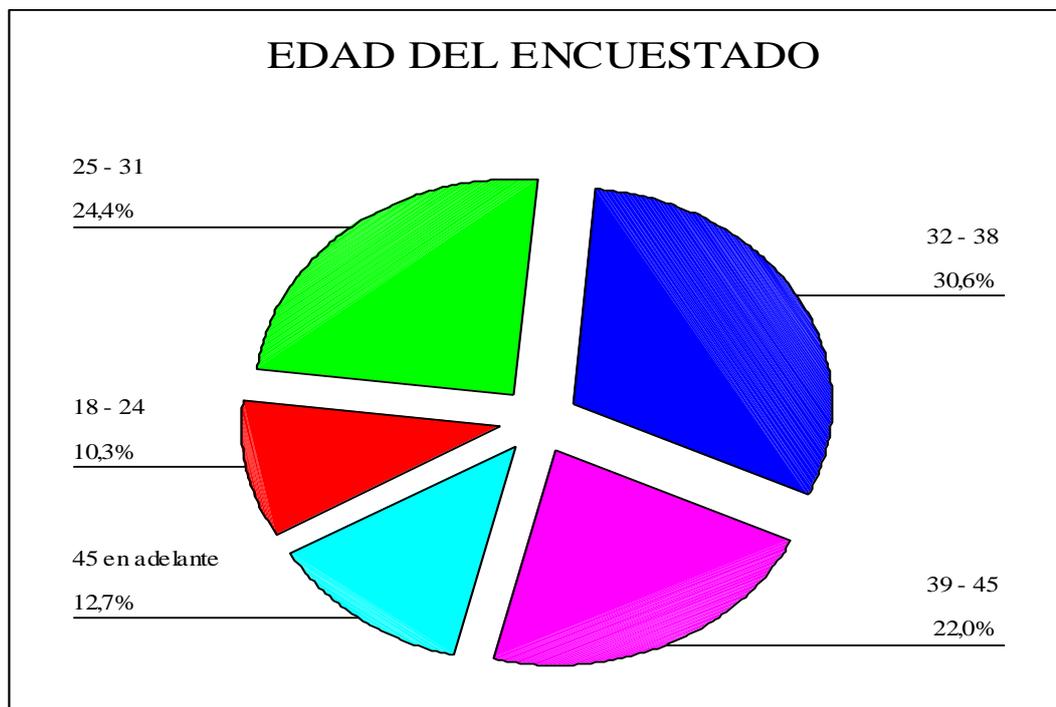
CUADRO No. 83 EDAD DEL ENCUESTADO

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18 - 24	30	10,3	10,3	10,3
	25 - 31	71	24,4	24,4	34,7
	32 - 38	89	30,6	30,6	65,3
	39 - 45	64	22,0	22,0	87,3
	45 en adelante	37	12,7	12,7	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 82 EDAD DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 83

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La población de la provincia tiene una edad que oscila entre los 32 a 38 años con un 30.6% en una gran mayoría pero a nivel general podemos decir que la edad se encuentra entre 25 a 45 años con un 77% del total, en todo caso por la uniformidad de los datos arrojados como podemos observar en el gráfico No. 82 hacer una segmentación por edades no será de mucha ayuda pues la demanda por servicios no está tipificada en un rango de edad especial, el espíritu de ahorro bien podría comenzar en la infancia o la vejez, así como la necesidad de un crédito o una inversión.

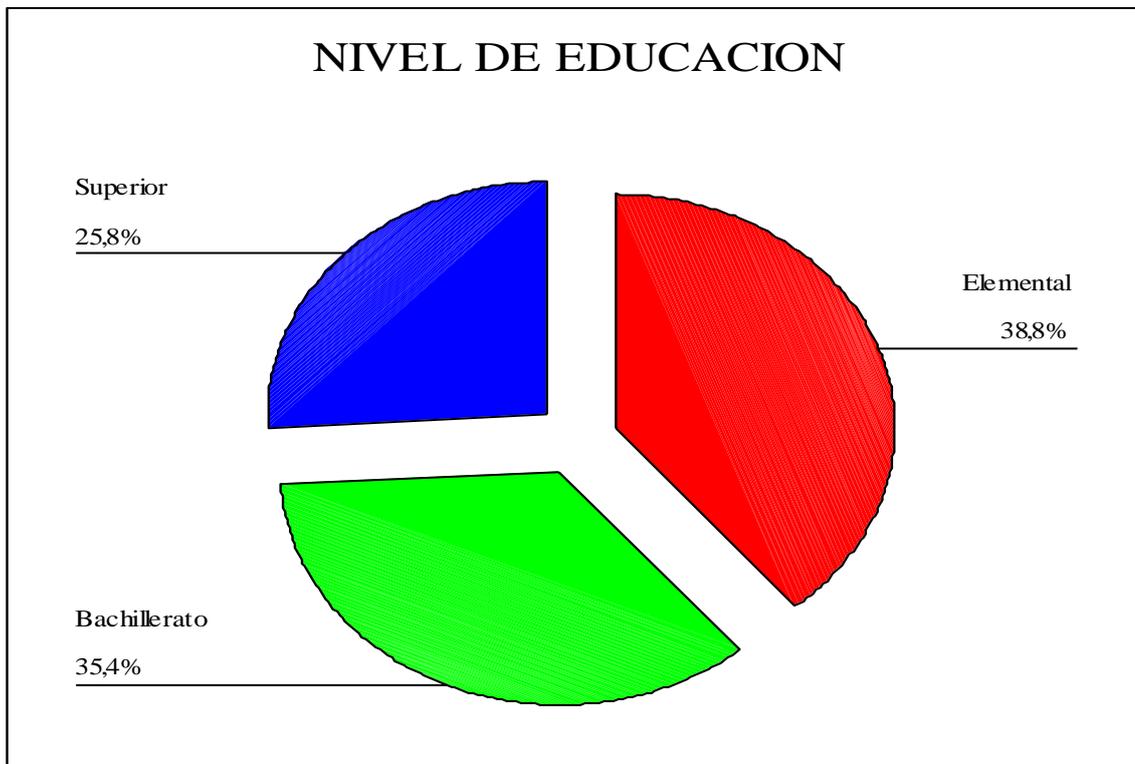
CUADRO No. 84 NIVEL DE EDUCACIÓN

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Elemental	113	38,8	38,8	38,8
	Bachillerato	103	35,4	35,4	74,2
	Superior	75	25,8	25,8	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 83 NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 84

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los resultados obtenidos en cuanto al nivel de educación en la provincia son más constantes podemos observar en el gráfico No. 83 que el 38.8% tienen nivel de educación elemental, el 35.4% han cursado hasta el bachillerato y el 25.8% hasta el nivel superior lo cual determina que la gente siente esa necesidad de educación y superación.

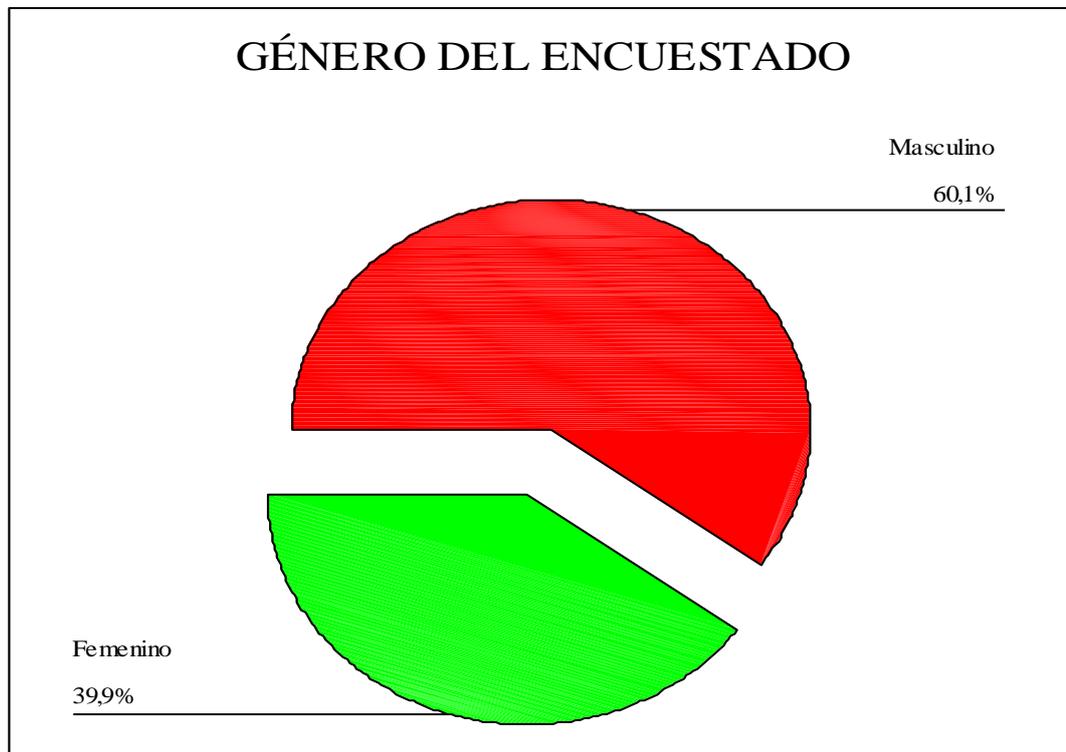
CUADRO No. 85 GÉNERO DEL ENCUESTADO

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Masculino	175	60,1	60,1	60,1
	Femenino	116	39,9	39,9	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 84 GÉNERO DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 85

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los resultados arrojados acerca del género del encuestado no es una variable que tenga importancia significativa en el proyecto ya que no existen deferencias de género al momento de acceder a los servicios de una cooperativa tanto hombres como mujeres tienen los mismos derechos. De igual manera como podemos observar en el gráfico No. 84 el 60.1% de los encuestados son hombres y el 39.9% de los encuestado son mujeres.

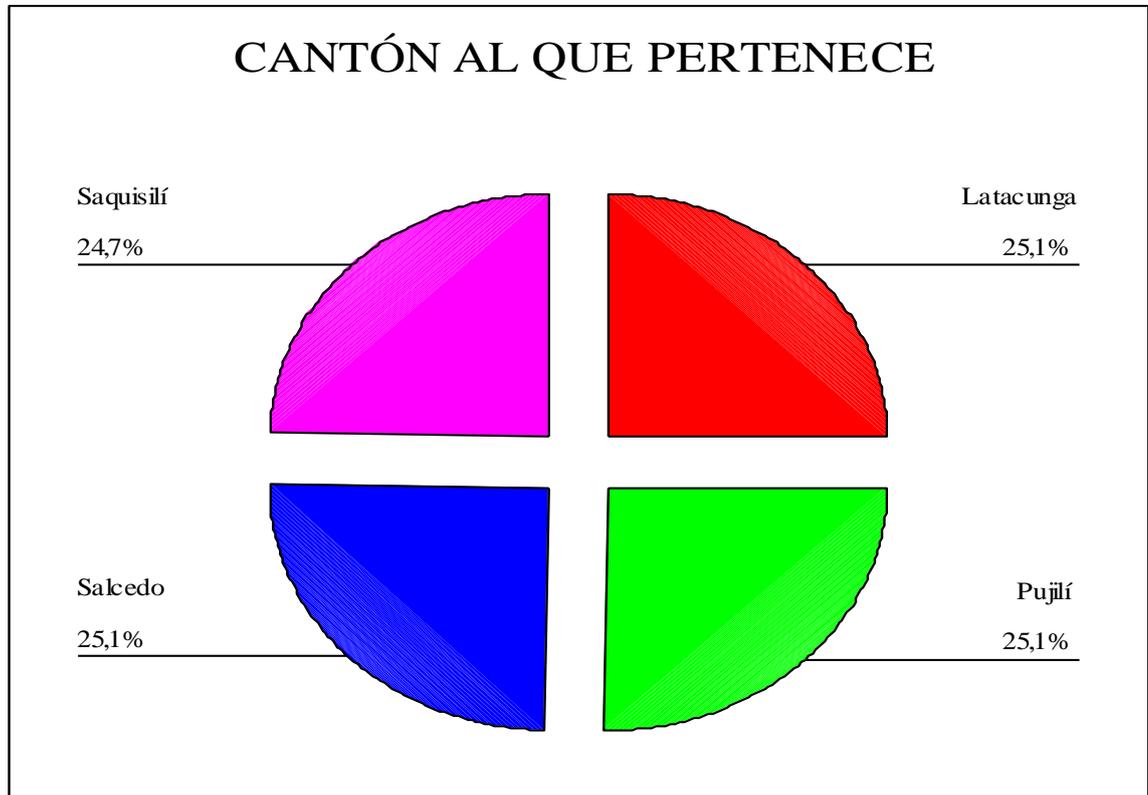
CUADRO No. 86 CANTÓN AL QUE PERTENECE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Latacunga	73	25,1	25,1	25,1
	Pujilí	73	25,1	25,1	50,2
	Salcedo	73	25,1	25,1	75,3
	Saquisilí	72	24,7	24,7	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 85 CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 86

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En lo que tiene que ver con el cantón al que pertenecen los encuestados para el estudio se dividió por separado los cantones a aplicarse la encuesta por lo que representan cada uno el 25% del total.

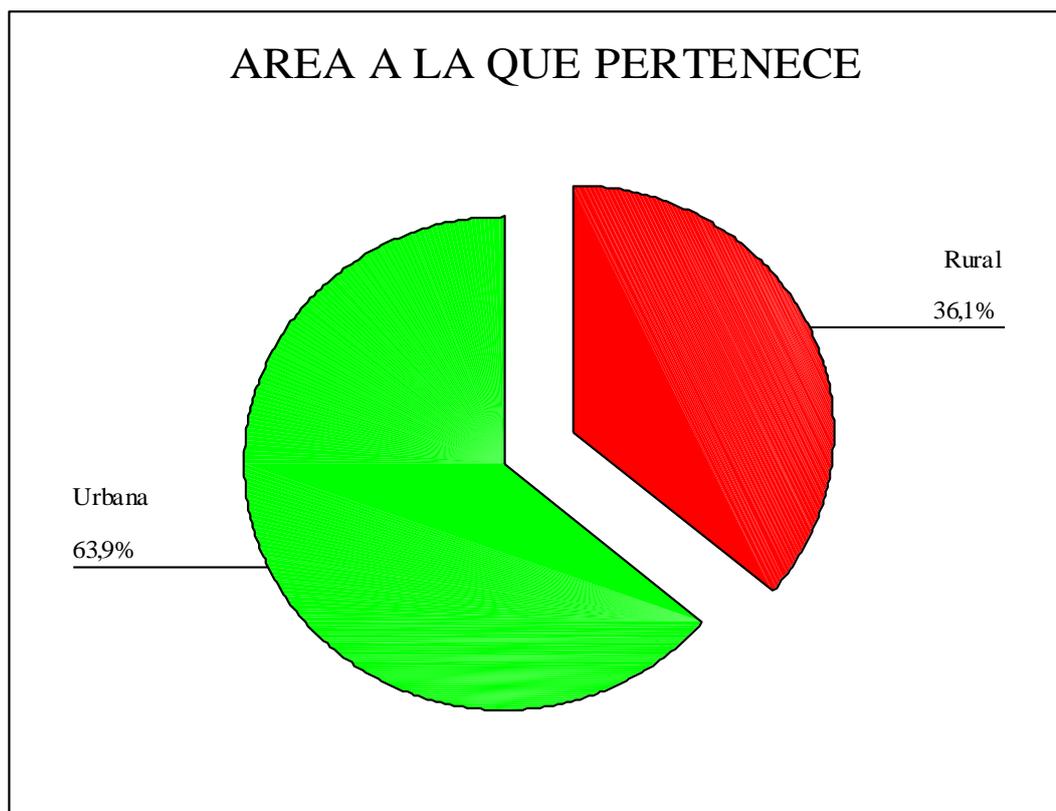
CUADRO No. 87 ÁREA A LA QUE PERTENECE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rural	105	36,1	36,1	36,1
	Urbana	186	63,9	63,9	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 86 ÁREA A LA QUE PERTENECE EL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 87

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En lo referente al sector al que pertenece el encuestado podemos apreciar que el 63.9% de los encuestados pertenecen al sector urbano y el 36.1% al sector rural este fenómeno contrasta con los datos del INEC que señalan que la mayor población se encuentra en el sector rural ya que la gran mayoría de gente acude a las ferias libres para realizar sus actividades comerciales es decir se los encontrará en el sector urbano que es lo que interesa a la cooperativa pues se buscará un centro donde acudan y se concentren los posibles clientes.

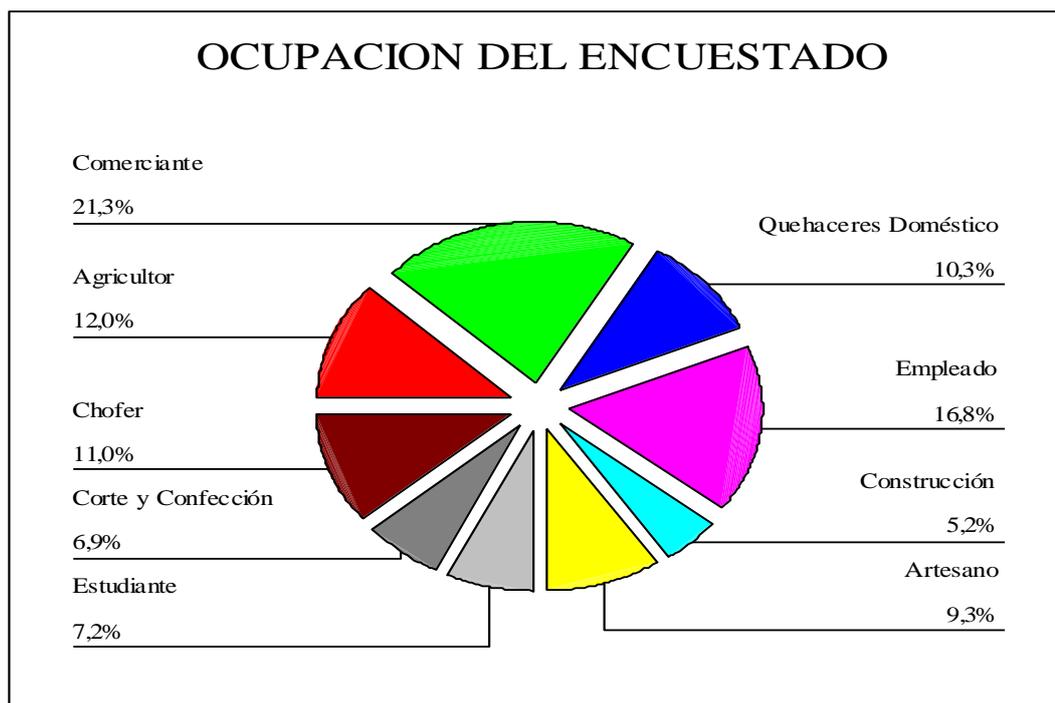
CUADRO No. 88 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Agricultor	35	12,0	12,0	12,0
Comerciante	62	21,3	21,3	33,3
Quehaceres Domésticos	30	10,3	10,3	43,6
Empleado	49	16,8	16,8	60,5
Construcción	15	5,2	5,2	65,6
Artesano	27	9,3	9,3	74,9

Estudiante	21	7,2	7,2	82,1
Corte y Confección	20	6,9	6,9	89,0
Chofer	32	11,0	11,0	100,0
Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 87 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 88
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Las actividades desarrolladas por los encuestados como podemos observar en el gráfico No. 87 se concentran en los comerciantes, empleados, agricultores y choferes que representan el 61.1% de los encuestados y que refleja la realidad de la Cooperativa en la Provincia del Tungurahua.

CUADRO No. 89 INGRESOS MENSUALES

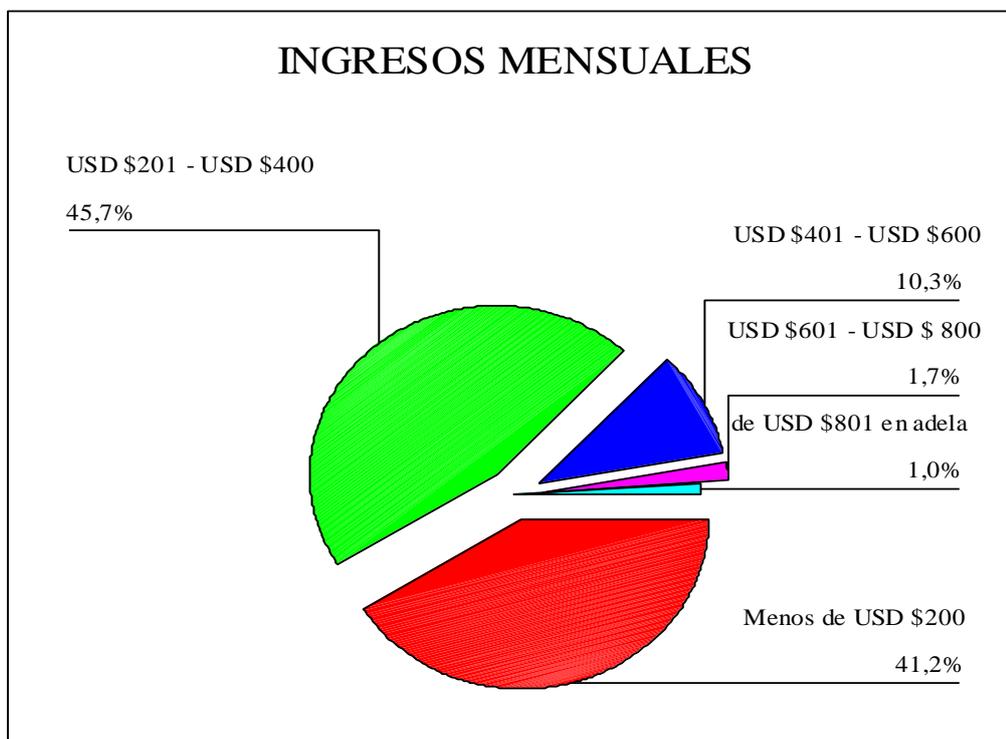
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Menos de USD \$200	120	41,2	41,2	41,2
USD \$201 - USD \$400	133	45,7	45,7	86,9
USD \$401 - USD \$600	30	10,3	10,3	97,3
USD \$601 - USD \$ 800	5	1,7	1,7	99,0
de USD \$801 en adelante	3	1,0	1,0	100,0

Total	291	100,0	100,0	
--------------	-----	-------	-------	--

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 88 INGRESOS MENSUALES DE LOS ENCUESTADOS



Fuente: CUADRO No. 89

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Los ingresos que perciben los pobladores de la provincia se encuentran distribuidos entre los 200 y 400 dólares que representa un 45.3% y los de menos de 200 dólares con 41.2% , y pueden acceder a los servicios con normalidad; el 10.3% de los encuestados presentan ingresos entre 400 y 600 dólares, el 1.7% presentan ingresos de 600 a 800 dólares y apenas el 1% posee ingresos mayores a 800 dólares.

CUADRO No. 90 INSTITUCIONES FINANCIERAS

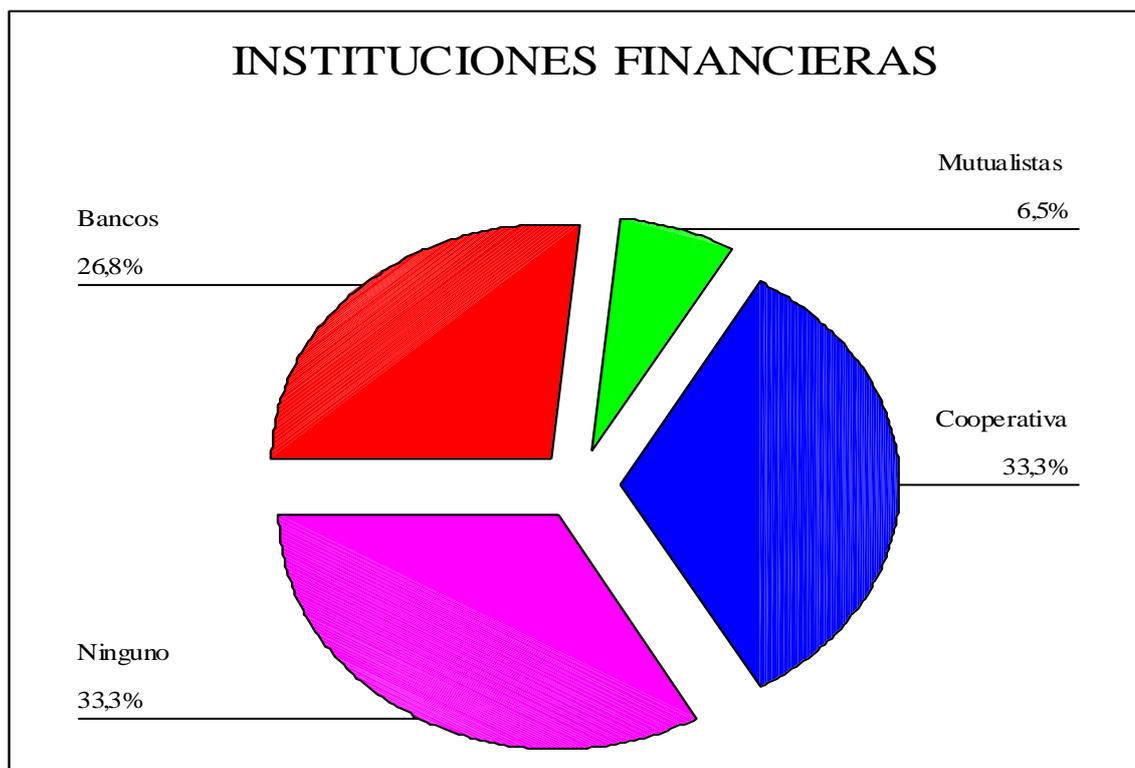
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Bancos	78	26,8	26,8	26,8
	Mutualistas	19	6,5	6,5	33,3
	Cooperativa	97	33,3	33,3	66,7
	Ninguno	97	33,3	33,3	100,0

	Total	291	100,0	100,0	
--	--------------	-----	-------	-------	--

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 89 INSTITUCIONES FINANCIERAS UTILIZADAS



Fuente: CUADRO No. 90

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 89 la población se encuentra distribuida en la banca en un 26.8%, solo un 6.5% en mutualistas; mientras que la tercera parte de los encuestados con un 33,3% se encuentra distribuidos en una cooperativa y el mismo porcentaje actualmente no está dentro de ninguno de estos 3 sectores, son personas que están dentro de la PEA de la provincia y constituyen entes por explotar y captar.

CUADRO No. 91 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

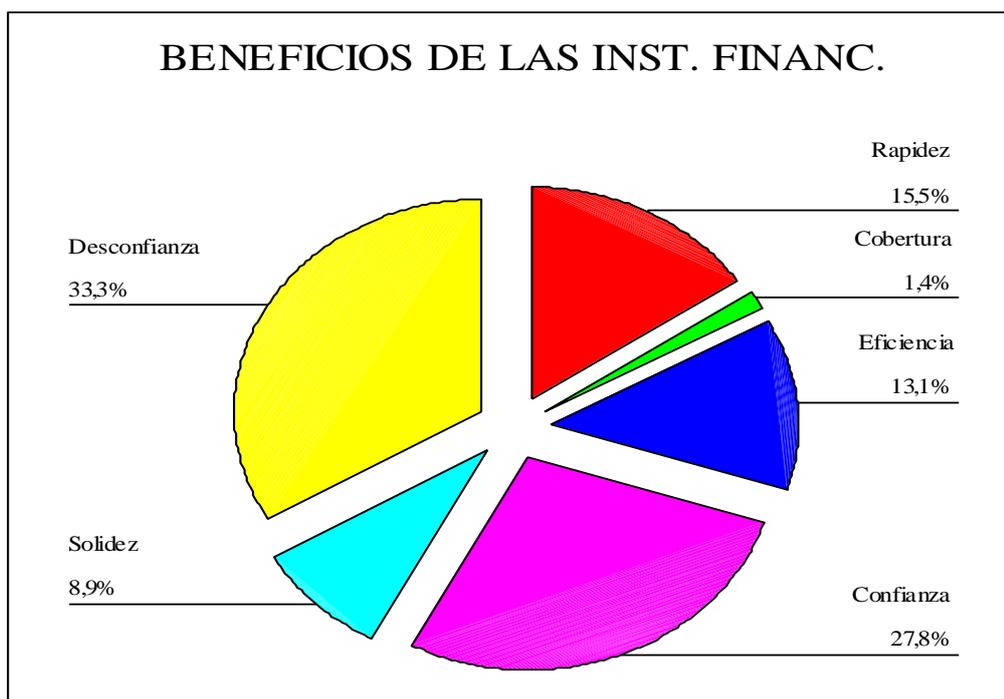
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rapidez	45	15,5	15,5	15,5
	Cobertura	4	1,4	1,4	16,8
	Eficiencia	38	13,1	13,1	29,9

	Confianza	81	27,8	27,8	57,7
	Solidez	26	8,9	8,9	66,7
	Desconfianza	97	33,3	33,3	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 90 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS



Fuente: CUADRO No. 91

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 90 lo que mueve a la población a tener una cuenta en una institución financiera es la confianza con un 27.8%, la eficiencia con un 13.1% y la rapidez con un 15.5%, lo cual contrasta con el 33.3% de desconfianza que hace que la gente prefiera tener el dinero en casa pero que al mismo tiempo puede ser un segmento al que se puede captar con buenos servicios.

CUADRO No. 92 SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

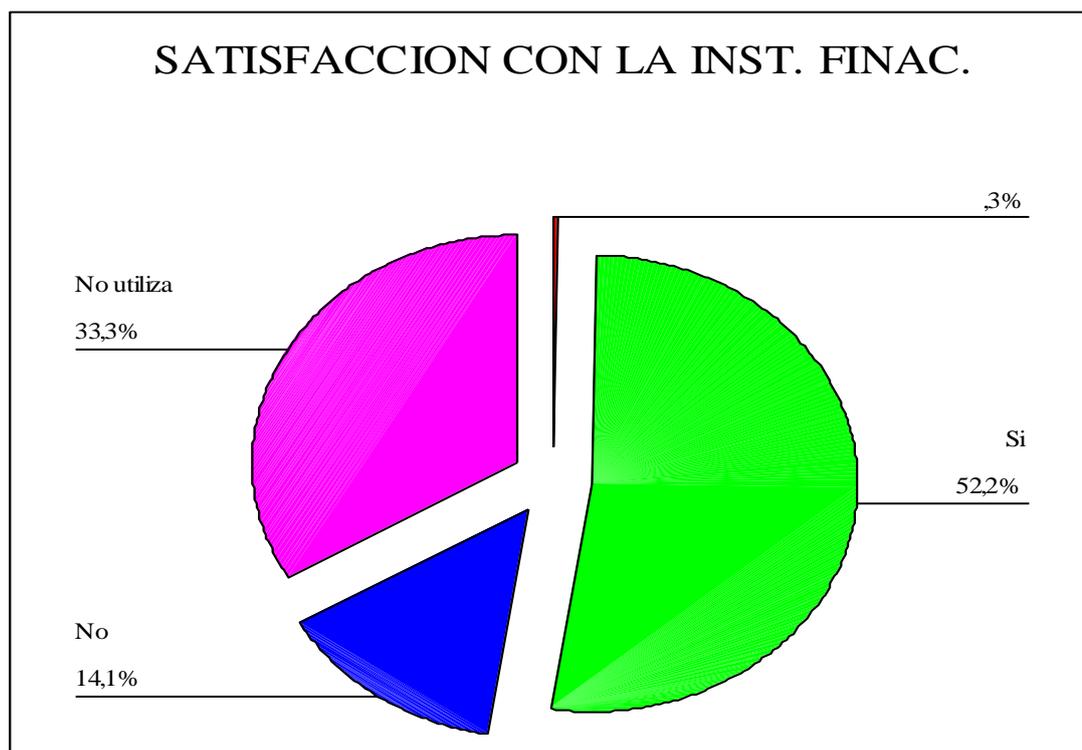
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative
Valid		1	,3	,3	,3
	Si	152	52,2	52,2	52,6
	No	41	14,1	14,1	66,7

	No utiliza	97	33,3	33,3	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 91 SATISFACCIÓN DEL ENCUESTADO CON SU INSTITUCIÓN



Fuente: CUADRO No. 92

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El 52.2% de los encuestados se siente satisfecho con la institución financiera en que realiza sus transacciones pero cabe destacar que el 14.1% no se encuentra satisfecho, más el 33.3% que no utiliza ninguna institución financiera lo que nos representa el 47.4% es una oportunidad para la cooperativa ya que sería un gran logro captar a este 14.1% que busca mejores servicios y al 33.3% que no ha encontrado una institución que le inspire la confianza para unirse a dicha institución.

CUADRO No. 93 FRECUENCIA DE TRANSACCIONES

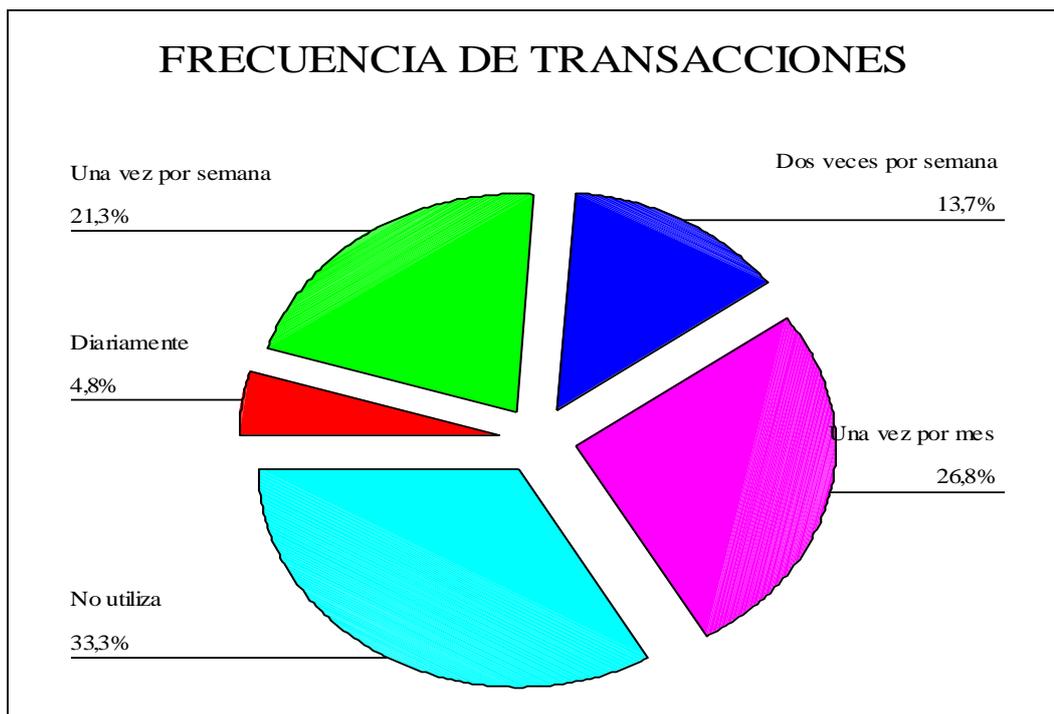
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Diariamente	14	4,8	4,8	4,8
Una vez por semana	62	21,3	21,3	26,1
Dos veces por semana	40	13,7	13,7	39,9

Una vez por mes	78	26,8	26,8	66,7
No utiliza	97	33,3	33,3	100,0
Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 92 FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 93

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El movimiento comercial en la Provincia de Cotopaxi ha hecho que la afluencia de personas hacia las entidades financieras registra una frecuencia en su gran mayoría de una por mes y una vez por semana que representa el 47.1%, seguidos de dos veces por semana con 13.7%, diariamente con 4.8%, que choca de igual manera con el 33.3% que no utiliza como podemos observar en el gráfico No. 92.

CUADRO No. 94 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE

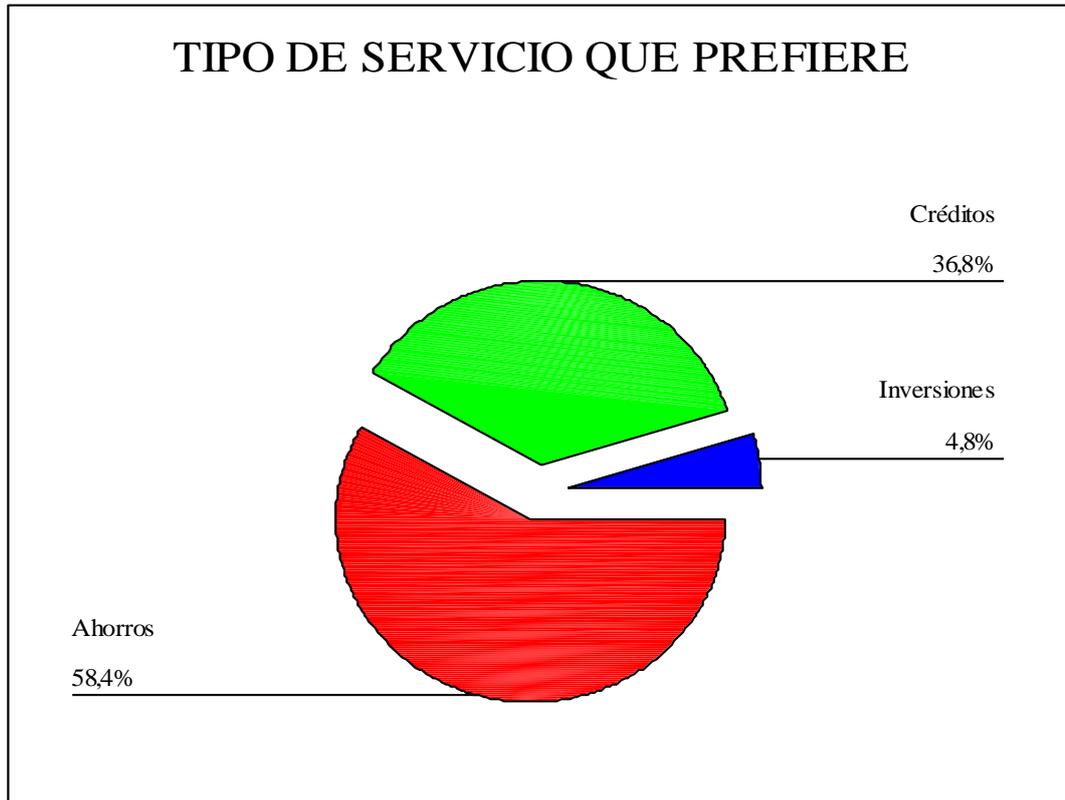
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ahorros	170	58,4	58,4	58,4
	Créditos	107	36,8	36,8	95,2
	Inversiones	14	4,8	4,8	100,0

	Total	291	100,0	100,0	
--	--------------	-----	-------	-------	--

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 93 TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE EL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 94

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 93 existe una gran predisposición de la gente para el ahorro así lo refleja el 58.4% de los encuestados, seguido de un 36.8% de la población que se ven más atraídos por la necesidad de un crédito y apenas un 4.8% por cualquier tipo de inversión, esto representa un indicador importante para la cooperativa ya que si presenta tasas interesantes frente a la competencia podrá captar una buena cantidad de clientes y posicionarse en el mercado de una forma fuerte y segura.

CUADRO No. 95 PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO

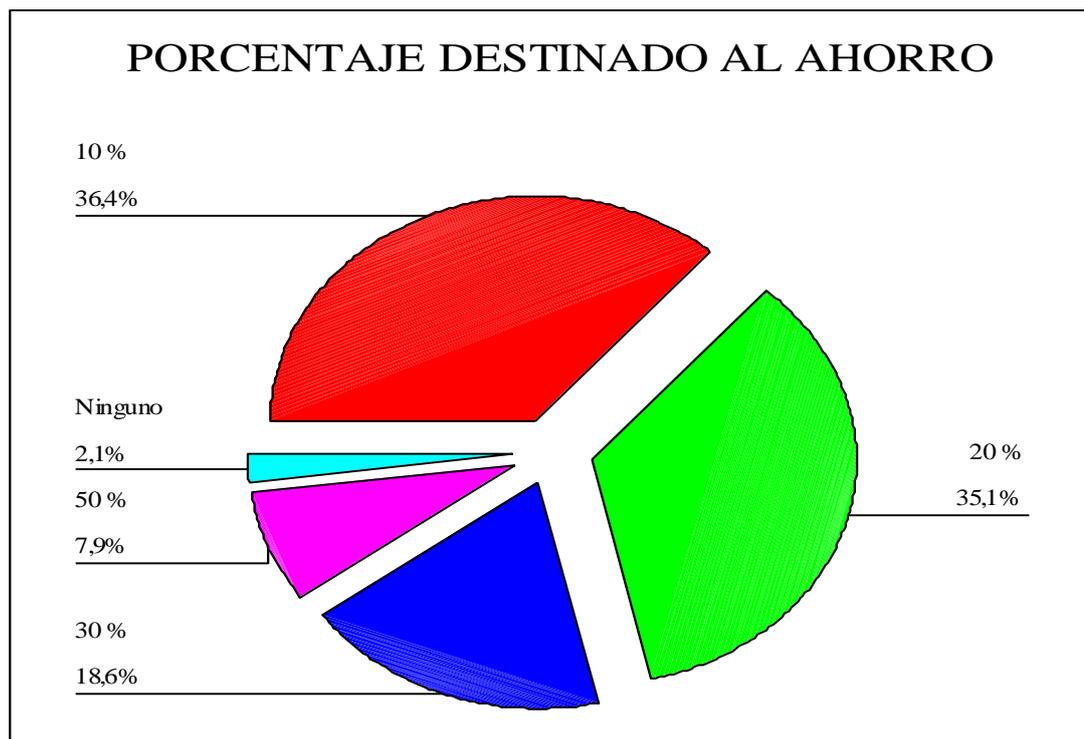
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10 %	106	36,4	36,4	36,4
	20 %	102	35,1	35,1	71,5
	30 %	54	18,6	18,6	90,0

	50 %	23	7,9	7,9	97,9
	Ninguno	6	2,1	2,1	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 94 PORCENTAJE QUE DESTINA AL AHORRO EL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 95

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Las personas encuestadas en su mayoría destinan al ahorro entre un 10% y 20% de sus ingresos como podemos observar en el gráfico No. 94 y representa 71.5%, el 18.6% destinaría 30% de sus ingresos al ahorro, un 7.9% destinaría el 50% de sus ingresos al ahorro; y, un 2.1% respondió que ninguno, lo importante de esta pregunta es que podemos observar que existe una disposición total de los pobladores para ahorrar.

CUADRO No. 96 CONVIENE ABRIR NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA

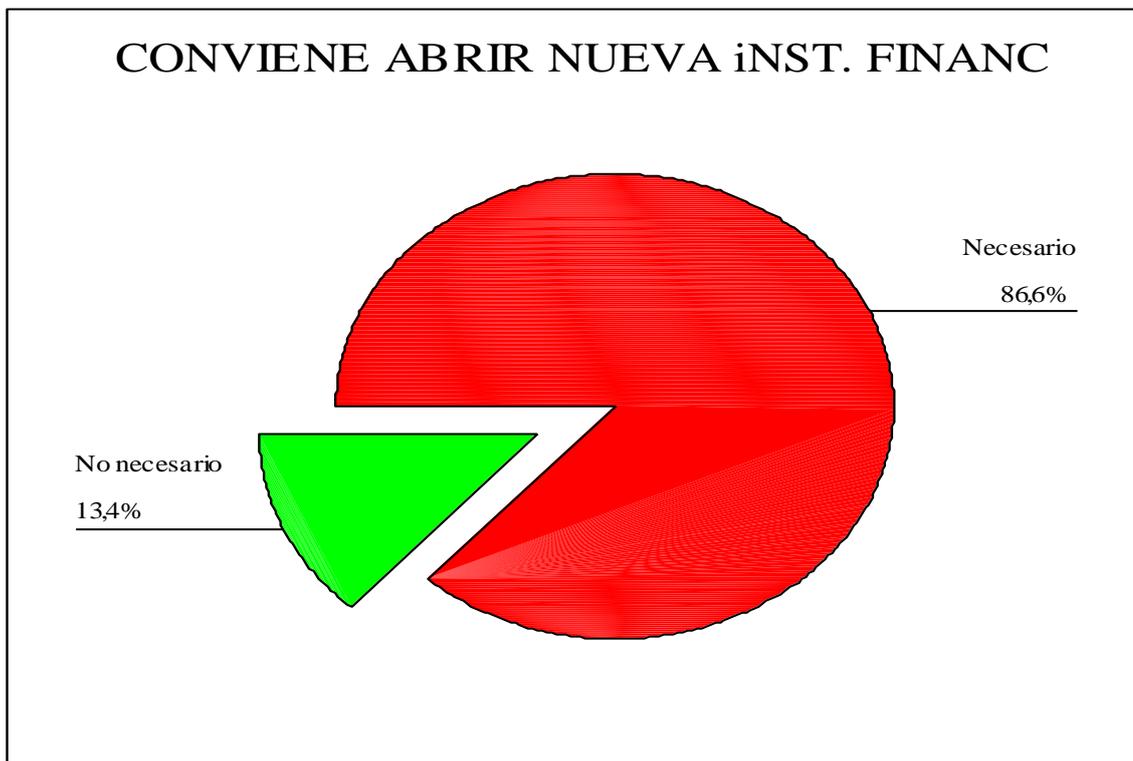
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Necesario	252	86,6	86,6	86,6
	No necesario	39	13,4	13,4	100,0

	Total	291	100,0	100,0	
--	--------------	-----	-------	-------	--

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 95 CONVIENE ABRIR UNA NUEVA INSTITUCIÓN FINANCIERA



Fuente: CUADRO No. 96

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Aunque una tercera parte de los encuestados respondió que no existe la confianza necesaria en una institución financiera y que lo reflejan al no tener una cuenta en una de ellas porque la inestabilidad de la Banca es latente, sin embargo el 86.6% de los encuestados ha respondido que ven necesario la apertura de una institución que pueda solventar sus problemas buscando eminentemente buenos servicios como se puede observar en el gráfico No. 95.

CUADRO No. 97 ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA

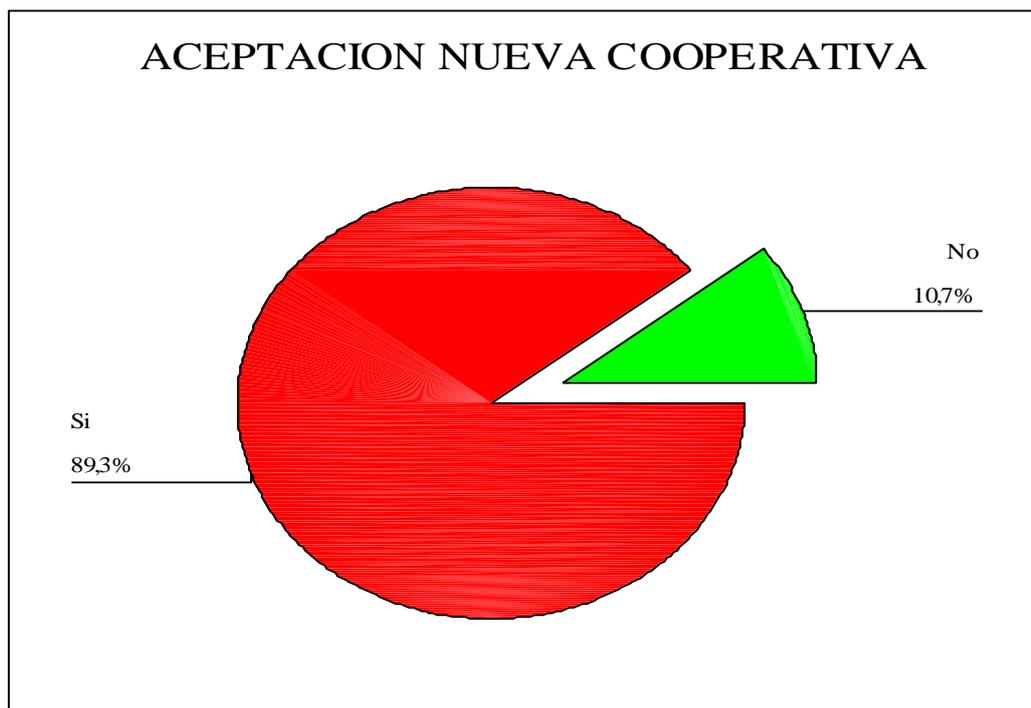
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	260	89,3	89,3	89,3

	No	31	10,7	10,7	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 96 ACEPTACIÓN DE UNA NUEVA COOPERATIVA POR EL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 97

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La apertura que existe en los pobladores de la provincia de Cotopaxi es muy positiva como se puede observar en el gráfico No. 96, aproximadamente el 90% de la PEA está dispuesto a colocar parte de sus ahorros en una nueva cooperativa incluyendo a las persona que no están trabajando con ninguna institución financiera se asociarían y representa una gran oportunidad para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

CUADRO No. 98 CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA

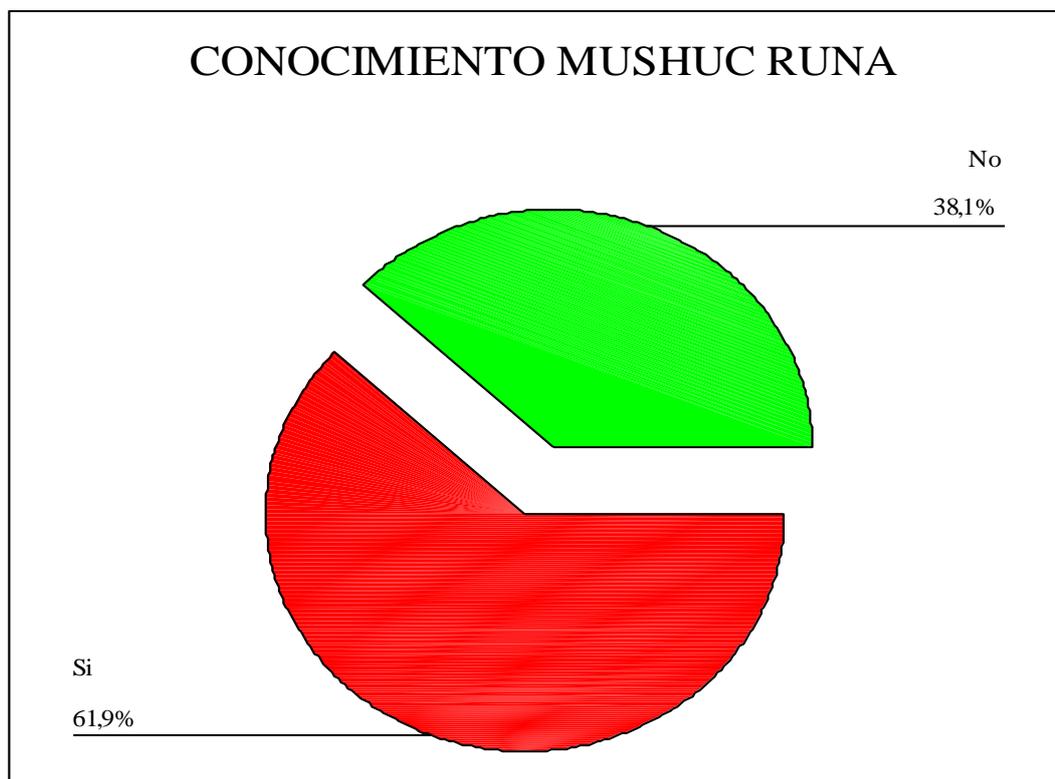
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative
--	-----------	---------	---------------	------------

Valid	Si	180	61,9	61,9	61,9
	No	111	38,1	38,1	100,0
	Total	291	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 97 CONOCIMIENTO DE LA COOPERATIVA POR PARTE DEL ENCUESTADO



Fuente: CUADRO No. 98

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el gráfico No. 97 el 61.9% de los encuestados si han escuchado de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. y un 38.1% no tiene conocimiento de esta cooperativa lo que representa un gran ventaja ya que si existe la expectativa de una posible apertura de una sucursal de la cooperativa.

ANÁLISIS GENERAL DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI

A nivel general podemos observar que en lo que tiene que ver con el género del encuestado, edad, estado civil y zona a la que pertenecen los encuestados no tienen mayor relevancia dentro del análisis y la determinación de los clientes potenciales de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. pues de estas variables no depende un posible ingreso al sistema cooperativo; en cuanto a los ingresos que perciben los pobladores de la Provincia se puede observar que se encuentran en un gran margen desde menos de 200 hasta los 400 dólares es decir se puede ubicar a la gente dentro de un nivel medio a medio – alto.

Representa para la Cooperativa Mushuc Runa una gran oportunidad el que los pobladores de la Provincia de Cotopaxi representados en los cuatro cantones que se aplicó la encuesta no tengan confianza en el sistema financiero ya que la tercera parte de los encuestados respondieron que no tenían ninguna cuenta en alguna institución financiera, y fortalecido con la idea y predisposición sobre todo que tiene la gente para destinar parte de sus ingresos en una cuenta de ahorros y las necesidades de créditos para los sectores trabajadores hacen que la cooperativa tenga una gran aceptación dentro de los pobladores que respondieron en un 90% que si estarían dispuestos a colocar parte de sus ingresos en una nueva cooperativa y al mencionarles acerca de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. se confirmó los resultados obtenidos al ser positivas sus respuestas.

2.4 ESTRUCTURA DEL MERCADO.

“Existen cuatro estructuras de mercado básicas y significativas, que han llamado la atención de los teóricos contemporáneos. En esas cuatro estructuras generalmente pueden encuadrarse las diferentes situaciones observadas en el mundo económico real. Esas cuatro estructuras pueden considerarse una reproducción-síntesis de las diferentes clasificaciones existentes. Ellas definen situaciones realmente distintas que son:

1. Competencia Perfecta
2. Monopolio
3. Oligopolio
4. Competencia Monopolística”⁸

CUADRO No. 99 ESTRUCTURAS DE MERCADO Y SUS CARACTERÍSTICAS

ESTRUCTURA DE MERCADO	CARACTERÍSTICAS
COMPETENCIA PERFECTA	<ul style="list-style-type: none"> • “Existencia de un elevado número de compradores y vendedores en el mercado • Tanto como compradores y vendedores deberán ser indiferentes respecto a quien comprar o vender. • Que todos los compradores y vendedores tengan un conocimiento pleno de las condiciones generales del mercado. • Libre movilidad de los recursos productivos de forma que las empresas tienen libertad de salida y entrada al mercado”.⁹
MONOPOLIO	<ul style="list-style-type: none"> • “Existencia de una sola empresa dominando completamente la oferta del sector. • Inexistencia en el mercado de productos capaces de sustituir aquel producido por la empresa monopolística. • Inexistencia de competidores inmediatos, sobre todo debido a las barreras existentes para el ingreso de otras empresas al sector. • Considerable poder de influencia sobre los precios y sistema de abastecimiento del mercado. • Debido al pleno dominio del mercado, los monopolios difícilmente recurren a

⁸ PASCHOAL ROSSETTI JOSÉ, Introducción a la Economía, 15ta. Edición Pág. 240. Copia

⁹ MOCHÓN FRANCISCO, Principios de Economía, 1ra. Edición, Págs.117-118, Resumen.

	la publicidad como medio para acrecentar la demanda”. ¹⁰
OLIGOPOLIO	<ul style="list-style-type: none"> • “Un número pequeño de empresas dominan el mercado, en tal forma que el 80 o 90% de la oferta es manejado por un grupo relativamente reducido de fabricantes. • Las industrias de estructura oligopolística pueden estar produciendo bienes y servicios estandarizados o diferenciados. • Debido a las pocas industrias dominantes, el control sobre los precios puede ser amplio, dando lugar incluso a acuerdos, convenios y prácticas conspiratorias. • La competencia extraprecio se considera vital: “como la guerra de precios” puede perjudicar a todos los grandes negocios del sector. • Generalmente es difícil el ingreso de nuevas empresas, hay considerables obstáculos”.¹¹
COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA	<ul style="list-style-type: none"> • “Existencia de muchas empresas relativamente iguales en cuanto a poder competitivo, es una posición intermedia entre la competencia perfecta y el oligopolio. • Notoria disparidad de los productos como una de sus peculiaridades más significativas, las diferenciaciones no implican la inexistencia de similares, sustitutos que constituirán alternativas para los consumidores. • Importante, pero no completa capacidad de control de precios. • Relativa facilidad para ingresar nuevas empresas al mercado; esa posibilidad es mucho mayor que las estructuras dominadas por los oligopolios”.¹²

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Esas cuatro estructuras de mercado (competencia perfecta, monopolio, oligopolio y competencia monopolística) muestran, como acabamos de ver, sensibles diferencia, las cuales se resumen en las siguientes tablas:

¹⁰ PASCHOAL ROSSETTI JOSÉ, Introducción a la Economía, 15ta. Edición Págs. 241-242. Resumen

¹¹ PASCHOAL ROSSETTI JOSÉ, Introducción a la Economía, 15ta. Edición Pág. 242. Resumen

¹² PASCHOAL ROSSETTI JOSÉ, Introducción a la Economía, 15ta. Edición Pág. 243. Resumen

CUADRO No. 100 “PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS CUATRO ESTRUCTURAS BÁSICAS DE MERCADO”¹³

CARACTERÍSTICAS	COMPETENCIA PERFECTA	MONOPOLIO	OLIGOPOLIO	COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA
EN CUANTO AL NÚMERO DE EMPRESAS	Muy grande	Sólo hay una empresa	Pequeño	Grande
RESPECTO DEL PRODUCTO	Estandarizado, no hay ninguna diferencia	No hay sustitutos satisfactorios	Puede ser estandarizado o diferenciado	Diferenciado
TOCANTE AL CONTROL DE LA EMPRESA SOBRE LOS PRECIOS	Imposibilidad de manejo por parte de la empresas	Importante sobre todo cuando hay intervenciones restrictivas	Impedido por la interdependencia puede ser ampliado solo conspirando	Hay posibilidades pero limitadas
ACERCA DE LA COMPETENCIA EXTRAPRECIO	No hay, ni sería eficaz	La empresa generalmente recurre a campañas institucionales para proteger su imagen	Es vital sobre todo cuando hay diferenciación del producto	Es importante sobre todo ejerciéndose a través de marcas, patentes y prestación de servicios complementarios
REFERENTE A LAS CONDICIONES DE INGRESO A LA INDUSTRIA	Inexistencia de obstáculos	El ingreso es imposible, la aparición de una empresa más implica la desaparición del monopolio	Existen considerables obstáculos	Son relativamente fáciles

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No 101 “ ESTRUCTURA DEL MERCADO SEGÚN EL NÚMERO DE PARTICIPANTES”¹⁴

DEMANDA	Un solo comprador	Unos pocos	Muchos
---------	-------------------	------------	--------

¹³ PASCHOAL ROSSETTI JOSÉ, Introducción a la Economía, 15ta. Edición Pág. 244. Copia

¹⁴ MOCHÓN FRANCISCO, Principios de Economía, 1ra. Edición, Págs.117, Copia.

OFERTA		compradores	compradores
Un solo vendedor	Monopolio Bilateral	Monopolio parcial	Monopolio
Unos pocos vendedores	Monopolio Parcial	Oligopolio bilateral	Oligopolio
Muchos vendedores	Monopsonio	Oligopsonio	Competencia perfecta

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Al 31 de diciembre de 2003, el sistema cooperativo ecuatoriano continuó integrado por 27 entidades, una más que las existentes hasta 1999 y el 2000, y se mantuvo la cifra en el 2001 y 2002. Ingresaron la Cooperativa COOPAD (octubre del 2000) y de la pequeña empresa de Pastaza (abril del 2002) y dejó de pertenecer al sistema la Cooperativa Carchi por fusión con la Cooperativa 29 de Octubre (Octubre del 2001).

Las Cooperativas estuvieron representadas por 142 oficinas: 27 matrices (11 provincias), 28 sucursales (11 provincias) y 87 agencias (18 provincias).

Las provincias que concentraron el mayor número de oficinas fueron: Pichincha (39), Guayas (15), Carchi (11), Manabí, Tungurahua y Cotopaxi (10 cada una), Chimborazo (9) y el Oro (8), que en conjunto contaron con el 79 por ciento del total de oficinas a nivel nacional.

Por su tamaño, las 27 cooperativas controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros se agrupan en 4 grandes, 7 medianas, 10 pequeñas y 6 muy pequeñas cuyos activos fueron superiores a 19, 11, 4 y 0.4 millones de dólares, respectivamente.

CUADRO No. 102 SISTEMA DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO POR GRUPOS – DICIEMBRE DEL 2003

ENTIDADES	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DEL	RANGO
------------------	--	--------------

	ACTIVO %	
GRANDES		(Mayores al 7%)
NACIONAL	10.21	
29 DE OCTUBRE	9.69	
OSCUS	9.67	
PROGRESO	7.53	
MEDIANAS		(Del 4% al 6.99%)
RIOBAMBA	6.67	
ANDALUCÍA	5.16	
SAN FRANCISCO	5.07	
23 DE JULIO	4.90	
ATUNTAQUI	4.82	
EL SAGRARIO	4.63	
15 DE ABRIL	4.39	
CODESARROLLO	4.09	
PEQUEÑAS		(Del 1% al 3.99%)
SANTA ROSA	3.90	
CACPECO	3.47	
TULCÁN	3.21	
PABLO MUÑOZ VEGA	2.54	
CHONE	1.67	
COMERCIO	1.64	
CACPE PASTAZA LTDA.	1.40	
PREVISIÓN AHORRO Y DESARROLLO	1.38	
COTOCOLLAO	1.36	
MUY PEQUEÑAS		(Menores al 1%)
LA DOLOROSA	0.89	
GUARANDA	0.70	
11 DE JUNIO	0.54	
SANTA ANA	0.33	
SERFIN	0.15	

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En la Provincia de Cotopaxi se encuentran ubicadas 6 Cooperativas de Ahorro y Crédito, sin un orden específico son: Cooperativa de Ahorro y Crédito Oscus Ltda., Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario Ltda., Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Cotopaxi CACPECO Ltda., Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda. y

Cooperativa de Ahorro y Crédito 9 de Octubre Ltda., todas estas cooperativas se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros a excepción de la Cooperativa 9 de Octubre Ltda. y cuyos indicadores principales los analizamos en las siguientes tablas tomando en cuenta el número de socios, captaciones y colocaciones.

CUADRO No. 103 PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN DEL NÚMERO TOTAL DE SOCIOS DEL SISTEMA COOPERATIVO DE COTOPAXI.

ENTIDADES	NUMERO DE SOCIOS AL 2003	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
CACPECO	27274	43,05%
OSCUS	10267	16,20%
SAGRARIO	8467	13,36%
9 DE OCTUBRE	7500	11,83%
SAN FRANCISCO	6000	9,47%
29 DE OCTUBRE	3843	6,06%
TOTAL SOCIOS DEL SISTEMA COOPERATIVO COTOPAXI	63351	100%

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En el CUADRO No. 103 se determina que CACPECO Ltda. es la Cooperativa que posee el mayor número de socios dentro del sistema cooperativo de Cotopaxi con un 43.05% seguido de la cooperativa Oscus Ltda. con un 16,20% y las otras cooperativas con porcentajes menores.

CUADRO No. 104 CAPTACIONES DEL SISTEMA COOPERATIVO DE COTOPAXI

ENTIDADES	CAPTACIONES AL 2003 (dólares)	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
CACPECO	7746000	51,63%

SAN FRANCISCO	2511000	16,73%
OSCUS	2244000	14,95%
EL SAGRARIO	1541000	10,27%
29 DE OCTUBRE	958928	6,40%
TOTAL DEL SISTEMA COOPERATIVO DE COTOPAXI	15000928	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En el CUADRO No. 104 podemos observar que el 51.63% del total de las captaciones del sistema cooperativo de Cotopaxi se encuentra concentrado en la CACPECO seguido por la cooperativa San Francisco con un 16.73% existiendo una diferencia de 34. 90% entre la primera y la segunda cooperativa y un margen mayor frente a las demás por lo que se concluye que la CACPECO es la cooperativa más fuerte y grande en cuanto a captaciones se refiere en la provincia de Cotopaxi.

CUADRO No. 105 COLOCACIONES DEL SISTEMA COOPERATIVO DE COTOPAXI

ENTIDADES	COLOCACIONES AL 2003 (dólares)	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
CACPECO	9104000	45,73%
SAN FRANCISCO	3998000	20,08%
OSCUS	3675000	18,46%
EL SAGRARIO	1926000	9,68%
29 DE OCTUBRE	1203552	6,05%
TOTAL DEL SISTEMA COOPERATIVO DE COTOPAXI	1906552	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En el CUADRO No. 105 podemos observar que la Cooperativa CACPECO Ltda. es la mayor cooperativa del sistema en Cotopaxi en cuanto a las colocaciones se refiere tomando en cuenta que al decir colocaciones se está haciendo mención al total de inversiones y cartera, CACPECO Ltda. posee un 45.73% seguidos de la cooperativa San Francisco con un 20.08% y las otras cooperativas con porcentajes menores.

Como conclusión de todo este análisis se determina que la estructura del mercado de Cooperativas en la Provincia de Cotopaxi es un *Oligopolio* ya que existe un número limitado de instituciones financieras: 6 en total que dominan la oferta del servicio financiero, no existen mayores trabas para el ingreso de una nueva institución y los precios del servicios parcialmente son determinados por este grupo, pero hay que destacar que hay un dominio latente de una Cooperativa que en este caso es la CACPECO Ltda.

2.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Como hicimos referencia en el punto 2.1.4 Determinación de la Población del presente capítulo la demanda en la Provincia de Cotopaxi estará determinada por la PEA (población económicamente activa) mayores a 20 años que son los que interesan como clientes potenciales de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., basados en los datos obtenidos en el INEC de la población de la provincia de Cotopaxi desde el penúltimo censo de población, las proyecciones y el último censo (ver Anexo de este capítulo), la demanda se obtendrá a partir del cálculo de la tasa de crecimiento promedio obtenida para cada cantón, posteriormente se sacará el porcentaje de la PEA del último censo que se mantendrá constante para los diez años de proyección, una vez obtenido este dato se calculará la PEA mayores a 20 años para finalmente con el porcentaje obtenido en las encuestas aplicadas a la población determinar cual es la demanda real para el proyecto.

2.5.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

CUADRO No. 106 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CANTÓN LATACUNGA

LATACUNGA

AÑOS	PERSONAS	TCP %	% P.E.A	PERSON P.E.A	% P.E.A >20 AÑOS	PERSONAS PEA >20 AÑOS	% DE ACEPTC. NUEVA COOP.	DEMANDA PROYECTADA
2001	143979	0,77	40,90	58884	85,40	50287	89,30	44906
2002	145088	0,77	40,90	59341	85,40	50677	89,30	45255
2003	146205	0,77	40,90	59798	85,40	51067	89,30	45603
2004	147331	0,77	40,90	60258	85,40	51461	89,30	45954
2005	148465	0,77	40,90	60722	85,40	51857	89,30	46308
2006	149608	0,77	40,90	61190	85,40	52256	89,30	46665
2007	150760	0,77	40,90	61661	85,40	52658	89,30	47024
2008	151921	0,77	40,90	62136	85,40	53064	89,30	47386
2009	153091	0,77	40,90	62614	85,40	53472	89,30	47751
2010	154270	0,77	40,90	63096	85,40	53884	89,30	48119
2011	155458	0,77	40,90	63582	85,40	54299	89,30	48489
2012	156655	0,77	40,90	64072	85,40	54717	89,30	48862
2013	157861	0,77	40,90	64565	85,40	55139	89,30	49239

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 107 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CANTÓN PUJILÍ

PUJILÍ

AÑOS	PERSONAS	TCP %	% P.E.A	PERSON P.E.A	% P.E.A >20 AÑOS	PERSONAS PEA >20 AÑOS	% DE ACEPTC. NUEVA COOP.	DEMANDA PROYECTADA
2001	60728	0,43	38,20	23200	77,60	18003	89,30	16077
2002	60989	0,43	38,20	23298	77,60	18079	89,30	16145
2003	61251	0,43	38,20	23398	77,60	18157	89,30	16214
2004	61515	0,43	38,20	23499	77,60	18235	89,30	16284
2005	61779	0,43	38,20	23600	77,60	18313	89,30	16354
2006	62045	0,43	38,20	23701	77,60	18392	89,30	16424
2007	62312	0,43	38,20	23803	77,60	18471	89,30	16495
2008	62580	0,43	38,20	23905	77,60	18551	89,30	16566
2009	62849	0,43	38,20	24008	77,60	18630	89,30	16637
2010	63119	0,43	38,20	24111	77,60	18710	89,30	16708
2011	63390	0,43	38,20	24215	77,60	18791	89,30	16780
2012	63663	0,43	38,20	24319	77,60	18872	89,30	16852
2013	63937	0,43	38,20	24424	77,60	18953	89,30	16925

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 108 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CANTÓN SALCEDO

SALCEDO

AÑOS	PERSONAS	TCP %	% P.E.A	PERSON P.E.A	% P.E.A >20 AÑOS	PERSONAS PEA >20 AÑOS	% DE ACEPTC. NUEVA COOP.	DEMANDA PROYECTADA
2001	51304	0,79	41,17	21121	81,90	17298	89,30	15447
2002	51709	0,79	41,17	21289	81,90	17435	89,30	15570
2003	52118	0,79	41,17	21457	81,90	17573	89,30	15693
2004	52530	0,79	41,17	21626	81,90	17712	89,30	15817
2005	52945	0,79	41,17	21797	81,90	17852	89,30	15942
2006	53363	0,79	41,17	21969	81,90	17993	89,30	16068
2007	53784	0,79	41,17	22143	81,90	18135	89,30	16195
2008	54209	0,79	41,17	22318	81,90	18278	89,30	16323
2009	54637	0,79	41,17	22494	81,90	18423	89,30	16452
2010	55069	0,79	41,17	22672	81,90	18568	89,30	16582
2011	55504	0,79	41,17	22851	81,90	18715	89,30	16713
2012	55943	0,79	41,17	23032	81,90	18863	89,30	16845
2013	56385	0,79	41,17	23214	81,90	19012	89,30	16978

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 109 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CANTÓN SAQUISILÍ

SAQUISILÍ

AÑOS	PERSONAS	TCP %	% P.E.A	PERSON P.E.A	% P.E.A >20 AÑOS	PERSONAS PEA >20 AÑOS	% DE ACEPTC. NUEVA COOP.	DEMANDA PROYECTADA
2001	20815	2,30	40,97	8527	79,30	6762	89,30	6038
2002	21294	2,30	40,97	8724	79,30	6918	89,30	6178
2003	21784	2,30	40,97	8925	79,30	7077	89,30	6320
2004	22285	2,30	40,97	9130	79,30	7240	89,30	6465
2005	22797	2,30	40,97	9340	79,30	7407	89,30	6614
2006	23321	2,30	40,97	9555	79,30	7577	89,30	6766
2007	23858	2,30	40,97	9775	79,30	7751	89,30	6922
2008	24407	2,30	40,97	9999	79,30	7929	89,30	7081
2009	24968	2,30	40,97	10229	79,30	8112	89,30	7244
2010	25542	2,30	40,97	10465	79,30	8298	89,30	7411
2011	26130	2,30	40,97	10705	79,30	8489	89,30	7581
2012	26731	2,30	40,97	10952	79,30	8685	89,30	7755
2013	27345	2,30	40,97	11203	79,30	8884	89,30	7934

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 110 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA PROVINCIA DE COTOPAXI

	LATACUNGA	PUJILÍ	SALCEDO	SAQUISILÍ	
AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	DEMANDA PROYECTADA	DEMANDA PROYECTADA	DEMANDA PROYECTADA	TOTAL COTOPAXI
2003	45603	16214	15693	6320	83830
2004	45954	16284	15817	6465	84520
2005	46308	16354	15942	6614	85218
2006	46665	16424	16068	6766	85923
2007	47024	16495	16195	6922	86635
2008	47386	16566	16323	7081	87355
2009	47751	16637	16452	7244	88083
2010	48119	16708	16582	7411	88819
2011	48489	16780	16713	7581	89563
2012	48862	16852	16845	7755	90315
2013	49239	16925	16978	7934	91075

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En el CUADRO No. 110 podemos observar la proyección de la demanda para los próximos 10 años de la Provincia de Cotopaxi y como se hace referencia en la presente tabla es la suma de las demandas insatisfechas de los cuatro cantones a los que se les aplicó la encuesta.

2.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA

En la Provincia del Cotopaxi el sistema cooperativo se encuentra integrado por 6 cooperativas sin un orden específico son: Cooperativa de Ahorro y Crédito Ocus Ltda., Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario Ltda., Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Cotopaxi CACPECO Ltda., Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda. y Cooperativa de Ahorro y Crédito 9 de Octubre Ltda., todas estas cooperativas se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros a excepción de la

Cooperativa 9 de Octubre Ltda., además existen dos cooperativas pequeñas: Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi Ltda. y Cooperativa de Ahorro y Crédito SAC-AIET Ltda.

En el siguiente cuadro se especifica las cooperativas existentes en la Provincia de Cotopaxi así como sus agencias en los cuatro cantones en los que se realizó el estudio:

CUADRO No. 111 DISTRIBUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE COTOPAXI Y SU OFICINAS OPERATIVAS

LOCALIZACIÓN DE SUS OFICINAS					
ENTIDADES	CACPECO	LATACUNGA	PUJILÍ	SAQUISILÍ	LA MANA
	EL SAGRARIO	LATACUNGA			
	OSCUS	LATACUNGA			
	SAN FRANCISCO	SALCEDO			
	29 DE OCTUBRE	LATACUNGA	BRIGADA PATRIA		
	9 DE OCTUBRE	SALCEDO	LATACUNGA	MULALÓ	
	EDUCADORES DE COTOPAXI	LATACUNGA			
	COOP. SAC-AIET	LATACUNGA			

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como se hizo mención en el punto 2.4 ESTRUCTURA DE MERCADO, en la provincia de Cotopaxi existen 6 Cooperativas principales cuyos indicadores determinan una participación importante dentro del sistema cooperativo de Cotopaxi en cuanto a número de socios, captaciones y colocaciones se refiere; y, como se puede observar en el CUADRO No.111 las 8 Cooperativas incluidas la Cooperativa Educadores de Cotopaxi y Cooperativa de Ahorro y Crédito SAC – AIET Ltda. tienen diferentes oficinas distribuidas a lo largo de Cotopaxi y mencionamos las direcciones de sus oficinas principales en la siguiente tabla:

CUADRO No. 112 COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DE COTOPAXI

LOCALIZACIÓN DE SUS OFICINAS		
ENTIDADES	CACPECO	Quito 7307 y Padre Salcedo Esq. Telf.: 03-2811-280 - Latacunga
	EL SAGRARIO	Quito y Padre Salcedo Esq. Telf.: 03-2812-801 - Latacunga
	OSCUS	Gral. Maldonado y Quito Telf.: 03-2800-432 - Latacunga
	SAN FRANCISCO	Calle Sucre y 9 de Octubre Telf.: 03-2726-273 - Salcedo
	29 DE OCTUBRE	Dos de Mayo 7-86 y Juan Abel Echeverría Telf.: 03-2813-485 – Latacunga
	9 DE OCTUBRE	9 de octubre y 24 de Mayo Telf.: 03-2726-473 - Salcedo
	EDUCADORES DE COTOPAXI	Gral. Maldonado y Sánchez de Orellana Telf. 03-2801-488 Latacunga
	COOP. SAC-AIET	Félix Valencia entre Av. Amazonas y Antonia Vela Telf. 03-2810-576 - Latacunga

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En el CUADRO No. 112 podemos observar la ubicación de las oficinas principales de las diferentes Cooperativas de Ahorro y Crédito existentes en la provincia de Cotopaxi que ofertan un servicio financiero.

2.7 ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Para determinar la demanda insatisfecha se tomó en cuenta los resultados de el CUADRO No. 90 y los cuales se los pueden observar en el GRÁFICO No. 89, a partir de este resultado que manifiesta que el 33.3% de la población encuestada en los cantones de Salcedo, Pujilí, Saquisilí y Latacunga, no posee una cuenta en ninguna institución financiera sea esta un Banco, Cooperativa o Mutualista se determinó que este porcentaje que es la tercera parte de la población es nuestra demanda insatisfecha o el mercado meta al que se pretende llegar pues es un porcentaje significativo y como se puede observar en el mismo gráfico anterior va a la par de las personas que poseen una cuenta en una cooperativa, por lo que para el cálculo de la demanda insatisfecha y su proyección se tomará en cuenta este porcentaje el cual se lo multiplicará por la población determinada en el punto 2.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA y así determinaremos la demanda insatisfecha y su proyección para los próximos diez años.

CUADRO No. 113 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI

AÑOS	TOTAL COTOPAXI	PORCENTAJE DE DEMANDA INSATISFECHA (ENCUESTAS)	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA
2003	83830	33,3%	27915
2004	84520	33,3%	28145
2005	85218	33,3%	28377
2006	85923	33,3%	28612
2007	86635	33,3%	28849
2008	87355	33,3%	29089
2009	88083	33,3%	29331
2010	88819	33,3%	29576
2011	89563	33,3%	29824
2012	90315	33,3%	30074
2013	91075	33,3%	30327

Fuente: INEC

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En el CUADRO No. 113 podemos observar la proyección de la demanda insatisfecha y el cálculo realizado para la obtención de la misma hasta el año 2013.

2.8 ANÁLISIS DE PRECIOS

En cuanto al precio del servicio la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. tiene como política de funcionamiento el hacer en lo posible que el acceso al servicio sea lo más fácil y mucho más conveniente a comparación de su competencia, es por esto que han determinado que los únicos valores que se cobrarán al cliente para el mantenimiento de la cooperativa son de 4 dólares en la apertura de la cuenta y de 1.25% sobre el valor de los créditos otorgados es decir no se incluirán ningún otro valor u otro porcentaje por concepto de mantenimiento lo cual se ve reflejado y es el gran atractivo que posee la cooperativa en la tasa activa que cobra por los créditos otorgados que es el del 19% anual fijo aquí no se incluirán ni gastos administrativos, ni gasto por el encaje,

ni gastos de mantenimiento ni ningún otro concepto similar que haga que la tasa activa al final no sea la ofrecida.

CAPITULO III:

ESTUDIO TÉCNICO

3.1 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.1.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

a) Objetivo General

Estructurar un estudio con la finalidad de verificar la posibilidad técnica del funcionamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. dentro de la Provincia de Cotopaxi.

b) Objetivos Específicos

- Determinar la localización óptima del proyecto.
- Establecer el tamaño del proyecto.
- Determinar la ingeniería del servicio.
- Establecer una infraestructura apropiada para el desarrollo conveniente de las actividades.
- Determinar el equipo y personal requerido y necesario para el normal desempeño de las actividades.

3.1.2 LOCALIZACIÓN

3.1.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN

MAPA I UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE ECUADOR



Fuente: ENCARTA 2003

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

ECUADOR

(nombre oficial, República del Ecuador), república situada en el noroeste de Sudamérica, limita al norte con Colombia, al este y sur con Perú, y al oeste con el océano Pacífico. Debe su nombre a la línea imaginaria del ecuador, que atraviesa el país y divide a la Tierra en dos hemisferios. Las islas Galápagos o archipiélago de Colón, localizadas en el Pacífico a unos 1.050 km de la costa, pertenecen a Ecuador. El país tiene una superficie de 272.045 km² contando con las Galápagos. La capital es Quito, una de las más antiguas de América del Sur.

TERRITORIO Y RECURSOS

Ecuador está dividido en cuatro regiones geográficas: la Costa, que comprende poco más de la cuarta parte del país; la Sierra, constituida por dos alineaciones montañosas

entre las que se alza una estrecha meseta deshabitada conocida como valle interandino; el Oriente o región Amazónica, al este de los Andes, y la región Insular, integrada por las islas Galápagos, que comprende varias islas de origen volcánico.

La región de la Sierra se extiende entre las dos cadenas de la cordillera de los Andes, la Occidental y la Oriental, con más de una docena de picos por encima de los 4.800 metros de altitud. El Cotopaxi es el volcán activo más alto del mundo (5.897 m) y está situado en el valle interandino; el pico Chimborazo (6.310 m) es el nevado más alto del Ecuador y está ubicado en la cordillera Occidental de los Andes. Otros picos importantes son: el volcán Cayambe (5.790 m), el nevado Antisana (5.704 m), el Sangay (5.230 m), el Tungurahua (5.033 m) y el macizo Pichincha (4.787 m).

POBLACIÓN

La población del Ecuador está compuesta por un 52% de indígenas (principalmente, quechuas) y un 40% de mestizos; el 8% restante lo componen principalmente descendientes de españoles y de africanos. Aproximadamente el 65% vive en centros urbanos y el 35% en el medio rural.

En el 2002 Ecuador contaba con una población de 13.447.494 habitantes y una densidad de 49 hab/km². El 47% vive en la región de la Sierra y el 49% en la de la Costa; el resto de la población se reparte entre la región Amazónica y las islas Galápagos.

Cotopaxi provincia de Ecuador situada en el sector centro-septentrional del país, es una de las diez que integran la región llamada de la Sierra. Limita al norte con la de Pichincha, al oeste con la de Los Ríos, al sur con Bolívar y Tungurahua, y al este con la de Napo. En ella se reconocen las principales disposiciones de la cordillera de los Andes en su sector septentrional. El oeste de la provincia lo integran cordones montañosos y valles, transversales al eje de la cordillera (valle del río Palaló, con sus afluentes Quindigua y Naranjal), de orientación y transición hacia el litoral pacífico. Al este de dicho valle se encuentran las mayores elevaciones de la cordillera Occidental, Iliniza (5.263 m) y Los Quilotes (4.010 m). La depresión central, donde se encuentra la capital, Latacunga, pertenece al llamado surco interandino; en él se traza el principal eje de comunicación de la provincia formado por la carretera Panamericana y el ferrocarril andino. Este sector se cierra con la cordillera Oriental, en la que se encuentra el Cotopaxi (5.987 m), volcán activo y principal elevación de la provincia. El clima presenta la variedad y el contraste propios de los efectos de altitud y orientación, y a él

se adecua la vegetación. Así, el extremo más occidental de la provincia alberga un bosque tropical húmedo; hacia el este evoluciona hacia tropical de montaña, en las hoyas hay zonas de cultivos templados, y finalmente aparecen los desiertos fríos de altura y los nevados. Es una de las provincias donde la población indígena (quechua) tiene una mayor participación en el cómputo total. Su población vive principalmente de la agricultura: maíz, cereales pienso, trigo, patatas y legumbres en las tierras templadas y frescas, mientras que en las más cálidas se produce caña, café y otros productos tropicales. Superficie, 6.072 km²; población (2001), 349.540 habitantes.

MAPA II UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI



Fuente: ENCARTA 2003

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

LATACUNGA

Latacunga, ciudad de Ecuador situada en el centro del país, capital de la **provincia de Cotopaxi**. Se encuentra situada en la hoya del Patate, en el surco interandino, y al suroeste del volcán que da nombre a la provincia. Levantada tantas veces como fue asolada por las erupciones del Cotopaxi y distintos seísmos, hoy es un importante centro de transformación de productos agrícolas, forestales y ganaderos (harineras, industrias

lácteas, serrerías, fábricas de papel y textiles, entre otras). Cuenta con fundiciones de hierro y cerámica, y es el centro exportador de los minerales, sulfatos y arcillas de su provincia: oro, plata, cobre, yeso y caolín. La confluencia de la carretera Panamericana y del ferrocarril, es pieza importante que jalona el gran eje norte-sur del país. En sus alrededores se encuentra el Parque Nacional Cotopaxi. Población (2001), 143.979 habitantes.

MAPA III FERIA DE LATACUNGA SECTOR DEL SALTO



Fuente: ENCARTA 2003

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Latacunga, Ecuador

Día de mercado en Latacunga, ciudad ecuatoriana capital de la provincia de Cotopaxi, enclavada al pie del volcán del mismo nombre. Su buena ubicación geográfica la ha convertido en el centro de una próspera región agrícola y ganadera, agroindustrial y minera.

a) SELECCIÓN DE LA LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

Cabe mencionar que en un principio el proyecto tuvo como objetivo el buscar la mejor ubicación para la posible apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. en los cuatro cantones en los que se realizó el estudio de mercado que son Salcedo, Latacunga, Pujilí y Saquisilí; y después de los resultados

arrojados por el estudio de mercado se determinó de manera general que los cuatro cantones tenían las mismas posibilidades para ser la sede de una sucursal de la Cooperativa, pero después de una decisión interna de la Cooperativa y sus directivos en la matriz Ambato se determinó que la nueva sucursal se abriría en la ciudad de Latacunga ya que surgió la posibilidad de arrendar un local en dicho lugar por lo que prácticamente los otros cantones quedaron descartados por el momento, existiendo la posibilidad de la apertura de agencias a futuro.

3.1.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN

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

CUADRO No. 114 MATRIZ DE MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Ubicación	Puntaje	FACTORES						
		Vías Comuc	Serv. Básicos	Disponb Local	Costo Arrend.	Afluencia de Gente	TOTAL	TOTAL PONDER.
LATACUNGA	0.25	5	5	5	3	5	23	4.6
PUJILÍ	0.25	3	5	3	5	3	19	3.8
SAQUISILÍ	0.25	3	3	3	5	1	15	3
SALCEDO	0.25	5	5	3	3	3	19	3.8
TOTAL	1							

Fuente: Investigación en la Provincia de Cotopaxi

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Tomando en cuenta la matriz de micro localización se concluye que es factible ubicar la nueva sucursal de la Cooperativa en el cantón Latacunga, esta opción es la más adecuada ya que como se mencionó anteriormente la Cooperativa cuenta con un local en dicho cantón el cual ya está siendo arrendado por lo que el factor de disponibilidad de local y afluencia de gente a la ciudad de la Latacunga es fundamental para tomar esta decisión y como complemento a estos factores se puede indicar que por ser Latacunga la capital de la Provincia de Cotopaxi y por su ubicación geográfica al encontrarse en un punto medio entre los otros cantones las actividades de tipo comercial se centra en este cantón en una forma marcada a comparación de las otras poblaciones.

MAPA IV UBICACIÓN DE LA OFICINA OPERATIVA EN LATACUNGA



Fuente: Investigación Realizada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

La cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa se encontrará ubicada en la calle Antonio Clavijo 2-43 entre Félix Valencia y Calixto Pino a unos pocos pasos de la Plaza del Salto, debido a la gran afluencia de la gente por el sector,

3.1.3 TAMAÑO

De acuerdo a los resultados obtenidos en el Capítulo II Estudio de Mercado y como se puede observar en el CUADRO No. 113 se obtuvo que en el análisis de la demanda insatisfecha existen 28145 personas insatisfechas con el servicio que prestan las entidades financieras por lo que prefieren no tener una cuenta en ninguna de dichas instituciones por lo que se convierten en la demanda insatisfecha, para efectos de desarrollo de este proyecto y según las políticas de crecimiento a futuro que posee la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. se captarán 2180 nuevos socios para el año 2004 que representa el 7.75%, y seguirá en crecimiento como se puede observar en la siguiente tabla:

CUADRO No. 115 CRECIMIENTO DE LA COOPERATIVA Y EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SOCIOS PARA LOS AÑOS SUBSIGUIENTES

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA (PERSONAS)	PORCENTAJE DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA COOP.	PORCENTAJE DE CAPTACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA	NÚMERO DE SOCIOS PROYECTADO (PERSONAS)
2004	28145		8,53	2400
2005	28377	67,00	14,12	4008
2006	28612	49,70	20,97	6000
2007	28849	33,40	27,74	8004
2008	29089	19,94	33,00	9600
2009	29331	14,58	37,50	11000
2010	29576	10,00	40,91	12100
2011	29824	10,00	44,63	13310
2012	30074	10,00	48,68	14641
2013	30327	10,00	53,10	16105

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

En el CUADRO No. 115 podemos observar el crecimiento esperado de la Cooperativa Mushuc Runa Ltda. para los siguientes diez años, entonces gracias a la ejecución del proyecto que se desarrolla se logrará satisfacer la demanda de estas personas cuyas necesidades no han sido cubiertas y que impulsarán el desarrollo óptimo del mismo.

3.1.4 MARCO LEGAL

Constituyese con domicilio en el Cantón de Ambato, Provincia de Tungurahua, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Mushuc Runa” Ltda., de capital social y número de socios variable e ilimitado, de carácter abierto al público, la misma que se regirá por lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, el Reglamento de Constitución, Organización, Funcionamiento y Liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, emitido con Decreto Ejecutivo 2132 y sus reformas, por otras leyes que le fueren aplicables y podrá establecer Oficinas Operativas en todo el territorio de la República del Ecuador.

3.1.4.1 REGLAMENTO DE FUNCIONAMIENTO DE OFICINAS OPERATIVAS

CAPITULO I

DEL ALCANCE

Artículo 1.

El presente reglamento rige para el funcionamiento de las oficinas operativas de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

Artículo 2.

La Cooperativa puede, por decisión del Consejo Administrativo, previo estudio de factibilidad, determinar la apertura o cierre de oficinas operativas permitidas por la Ley.

Artículo 3.

Las oficinas operativas cuentan con una estructura administrativa dependiente de la matriz, están administradas por el Jefe de Oficina Operativa, que basa sus acciones en la legislación presente, estatuto, reglamentación interna, y en el presente Reglamento para el Funcionamiento de Oficinas.

CAPITULO II

OBJETIVO DE LA OFICINAS OPERATIVAS

Artículo 4.

Las oficinas operativas de la Cooperativa, son creadas para contribuir en la solución de las necesidades financieras de sus socios y clientes, promoviendo el desarrollo socio-económico de la comunidad persiguiendo los siguientes objetivos:

- a) Fomentar el ahorro en la comunidad a través de las operaciones de captación de recursos en depósitos de ahorros a la vista a plazo fijo y en las diferentes formas de captación permitidas por la legislación vigente, el Estatuto y los Reglamento;
- b) Fomentar los principios de autoayuda y autogestión a través de la prestación de servicios de crédito, desarrollando sus actividades de acuerdo a las diferentes clases y modalidades conforme lo establezca el Reglamento de crédito.
- c) Alcanzar niveles de autosostenibilidad financiera.
- d) Expandir los servicios y productos institucionales de acuerdo a la planificación y presupuesto establecido.
- e) Contar con recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos adecuadamente administrados.

CAPITULO III

FUNCIONES A DESARROLLARSE EN LAS OFICINAS OPERATIVAS

Artículo 5.

En las Oficinas Operativas para el eficiente desarrollo de sus operaciones se deben cumplir con las siguientes funciones:

- a) Administrar el recurso humano, enfatizando las actividades de motivación, evaluación, capacitación y control.

- b) Desarrollar y planificar las operaciones de la respectiva oficina;
- c) Elaborar, ejecutar y controlar la aplicación del presupuesto de la oficina;
- d) Velar por la diligente atención al cliente interno y externo;
- e) Realizar la programación, ejecución y control de campañas y acciones de captación, colocación, cobranzas, etc.;
- f) Ejecutar actividades de mercadeo, potencializando la promoción de productos y servicios institucionales.
- g) Receptar, analizar las solicitudes de crédito de los clientes y conceder o recomendar su aprobación o no al órgano o funcionamiento respectivo, según la tabla de niveles de aprobación;
- h) Elaborar informes y reportes sobre captaciones, colocaciones, recuperaciones, etc.; tanto para uso interno como para enviar a la oficina matriz;
- i) Recibir depósitos de ahorros y atender el retiro de los mismos, realizar apertura de cuentas, inversiones a plazos fijos y más operaciones propias de la Cooperativa;
- j) Registrar las operaciones de la oficina, adecuada y oportunamente en los libros contables de la entidad con apego a las normas legales, estatutarias, reglamentarias y disposiciones del organismo de control, en el contexto de los principios contables generalmente aceptados;
- k) Resguardar adecuadamente los activos de la Cooperativa; así como la realización eficiente y productiva de sus operaciones financieras dentro del marco legal que las regula; y,
- l) Aplicar las disposiciones establecidas en los reglamentos y manuales que rigen para la Entidad.

CAPITULO IV

DEL FUNCIONAMIENTO DE LA OFICINA OPERATIVA

Artículo 6.

El funcionamiento de la oficina operativa se basa en las políticas, normas, procedimientos y reglamentación emitida por el Consejo de Administración de la Cooperativa, las responsabilidades y actividades de los funcionarios están establecidas en el manual de funciones.

Artículo 7.

Las oficinas operativas ejecutan las acciones operativas y prestan los servicios y productos institucionales a sus socios y clientes. Los Jefes de Oficina Operativa dependen jerárquicamente, administrativamente y operativamente de la Gerencia General.

Artículo 8.

Las oficinas operativas cuentan con funcionarios para el área de negocios y operaciones, el requerimiento de personal se establecerá de acuerdo a las necesidades específicas de cada oficina, los funcionarios y empleados de la oficina operativa reportan al Jefe de la Oficina Operativa.

Artículo 9.

Las operaciones y negocios que se realicen en las oficinas operativas son enmarcadas en los reglamentos y manuales vigentes en la Institución.

Este es el marco legal que regulará el funcionamiento de las Oficinas Operativas las cuales también se regirán a las normas, reglamentos y manuales de procedimientos emitidos por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. en su Matriz Ambato.

3.2 INGENIERÍA DEL SERVICIO

3.2.1 TIPOS DE SERVICIOS

La Cooperativa de Ahorro y crédito Mushuc Runa Ltda. brinda los siguientes servicios a sus socios y clientes:

CAPTACIONES:

DEPÓSITOS

1. La cooperativa, podrá recibir cualquier tipo de depósitos en moneda nacional o extranjera, de acuerdo a lo que establece el artículo 51 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero

2. Los depósitos que se recibieran podrán ser en dólares y servirán para operar con los productos financieros vigentes en cuanto a captaciones ofrece la cooperativa, al público en general, pudiendo ser los siguientes:

- *Cuenta de ahorros*
- *Certificados de Aportación*
- *Depósitos a Plazo Fijo*

3. La forma de recepción de los depósitos para cuentas de ahorro, Certificados de Aportación y Depósitos a Plazo Fijo podrá ser, ya sea en efectivo, en cheque local o cheque de otras plazas, giro bancario o débito de una cuenta de ahorros.

FIJACIÓN DE TASAS DE INTERÉS

4. El Consejo de Administración a través de sus atribuciones contempladas en el Estatuto y Reglamento Interno determinara las políticas sobre la fijación de tasas de interés. La Gerencia de la cooperativa ejecutara la política de tasas de interés de acuerdo a los lineamientos señalados anteriormente que mediante un estudio y sondeo de las tasas de interés del mercado financiero, establecerá el pago de las tasas de interés sobre ahorros, en tanto que las captaciones a través de Depósitos a Plazo Fijo, será la Gerencia quien determine el pago de la tasa de interés, ello debido al movimiento sumamente dinámico que sufren este tipo de productos en el mercado financiero. Por lo citado, las tasas de interés variarán paralelamente a las fluctuaciones, mensualmente, semanalmente, inclusive diariamente, de acuerdo al monto o al plazo que se pacte.

La cooperativa podrá establecer el pago de diferentes tasas de interés según los montos y los saldos que los cuenta ahorristas hubieren mantenido y mantengan en sus respectivas cuentas de ahorro durante un tiempo determinado.

Los valores que genere la cuenta de ahorros por concepto de intereses serán capitalizados mensualmente en el mismo tipo de captación.

COLOCACIONES

TIPOS DE CRÉDITOS

Las modalidades de crédito que la cooperativa otorga a sus asociados son las siguientes:

4. CONSUMO
5. COMERCIO
6. VIVIENDA
4. MICROEMPRESA

PRESTAMOS DE CONSUMO.

Es aquel que se concede para satisfacer urgentes necesidades del socio como por ejemplo compra de electrodomésticos, bienes muebles, gastos de salud, educación, y otros.

PRÉSTAMO DE COMERCIO.

Es aquel que se concede para financiar todas aquellas actividades que son propias, comunes y habituales en el giro de la actividad económica y social del socio

DEL PRÉSTAMO DE VIVIENDA

Es el que concede la cooperativa preferentemente para la ampliación, remodelación, mejoras, construcción o compra de un bien inmueble o para fines agropecuarios y en menor grado para otros destinos de desarrollo económico y social del asociado, con el respaldo de garantías reales y tangibles aceptadas solamente mediante la constitución a favor de la cooperativa, en primera hipoteca.

PRÉSTAMO A LA MICROEMPRESA.

Es aquel que se concede a los socios con la finalidad de financiar sus micro emprendimientos, especialmente aquellas relacionadas con la producción, agroindustrial, y otras

MONTOS, PLAZOS, TASAS Y ENCAJES

Para la obtención de cualquiera de las líneas de crédito, la amortización de la deuda y del encaje se hará de acuerdo a cada modalidad de crédito, las cuales se identificarán como normas operativas. Estas normas operativas, serán actualizadas permanentemente por la Gerencia General de acuerdo a la realidad del entorno financiero.

LAS GARANTÍAS

Para la instrumentación y desembolso de los créditos es necesario contar con el respaldo de una garantía pudiendo ser esta de tipo quirografaria, prendaria, hipotecaria, fiduciaria, u otras permitidas por la Ley.

Las personas o los bienes que estén garantizando una operación crediticia deben ser cuidadosamente analizados, pues al tratarse de personas se los considera como potenciales prestatarios mientras que si se tratan de bienes ellos a más de mantenerse en perfecto estado, deben poseer intrínsecamente la capacidad de efectivizarse lo más rápido posible que dado el caso se cubra un crédito vencido y se eviten pérdidas para la institución.

La Cooperativa “Mushuc Runa Ltda.”, emplea las siguientes garantías:

1. quirografaria
2. fiduciaria
3. prendaria
4. hipotecaria

1. Garantía quirografaria

Esta garantía se da mediante la firma de una o más personas naturales o jurídicas de reconocida solvencia moral y económica

2. Garantía Fiduciaria

Está constituida por valores monetarios que mantiene el socio en la Cooperativa y que previa su autorización, estos valores servirán como garantía del préstamo ha entregarse. El valor monetario que deje el socio será superior al monto solicitado en un porcentaje del 20%.

3. Garantía hipotecaria

Es aquella que está constituida o garantizada por un bien inmueble (Ejemplo: casa o terreno) sobre la que pesará un gravamen hipotecario a favor de la cooperativa siempre en primera hipoteca, que estará sujeta a los siguientes requisitos:

1. El valor del bien a hipotecarse deberá cubrir el 150% por lo menos del monto del préstamo
2. Las escrituras que se realicen para los préstamos hipotecarios se harán bajo la modalidad legal de Hipoteca Abierta
3. Cuando el socio solicite el préstamo hipotecario para constituir vivienda sobre su propio terreno, la cooperativa podrá considerar adicionalmente el siguiente procedimiento:
 - ✓ El préstamo será tramitado por el tope del monto en vigencia aún cuando el informe pericial sobre el inmueble no cubra el valor señalado en el numeral 1 de este artículo.
 - ✓ Previo al trámite del préstamo hipotecario que se otorga para fines de vivienda, el socio presentará los planos de construcción aprobados y el presupuesto total de la obra.
 - ✓ En la escritura de la hipoteca abierta se hará constar obligatoriamente que la hipoteca se constituye en virtud de lo dispuesto en los incisos tercero y cuarto del artículo 2339 del Código civil, aclarándose que el gravamen comprende la totalidad del inmueble, incluyendo aumentos y mejoras que se hubieren hecho en el futuro
 - ✓ Los gastos que demanden los tramites de celebración y de levantamiento de la hipoteca serán de cuenta del deudor hipotecario.

4. Garantía Prendaria

Es aquella que esta constituida o garantizada por un bien mueble (Ejemplo: Vehículos, Maquinaria, etc.), sobre la que pesará un gravamen prendario a favor de la cooperativa, y que estará sujeta a los siguientes requisitos:

- ✓ El valor del bien a prendarse deberá cubrir el 200% por lo menos del monto del préstamo.

- ✓ El bien deberá encontrarse libre de cualquier gravamen.
- ✓ El bien deberá encontrarse asegurado durante el periodo de vigencia del crédito a nombre de la cooperativa.
- ✓ Los gastos que demanden los tramites de celebración y levantamiento de prenda serán de cuenta del deudor prendario.

Ningún prestatario podrá desmejorar la garantía otorgada, mientras dure la vigencia del crédito, caso contrario, la cooperativa podrá exigir el pago total e inmediato de los saldos pendientes. Tampoco se aceptarán garantías entre cónyuges ni de cónyuges para un mismo préstamo de otro socio

DE LOS INTERESES

Para establecer la tasa de interés activa y de mora, que regirá para los préstamos que concede la cooperativa debe tomar en cuenta el marco de las regulaciones de las Autoridades Monetarias, las tasas activas serán definidas por el Consejo de Administración de acuerdo a la petición de la Gerencia General, quien deberá considerar entre otros aspectos; las variantes del entorno financiero como las tasas activas de otras cooperativas de igual naturaleza con el fin de mantenernos siempre en niveles competitivos dentro del mercado financiero.

La cooperativa deberá tomar en cuenta algunas consideraciones para tomar esta decisión
Que la tasa apropiada para la cooperativa debe cubrir los siguientes aspectos:

1. El costo financiero de los ahorros captados a corto, mediano y largo plazo
2. El costo operativo que provoca la instrumentación de todo el proceso crediticio
3. El costo de las provisiones que se utiliza para cubrir la cartera de créditos.
4. El nivel de utilidad prevista en el período.
5. El nivel de riesgo de la actividad o destino del crédito.

La tasa de interés activa deberá estar relacionada al destino del crédito, y al plazo de su concesión, debiendo considerarse siempre, que esta no exceda de la Tasa Referencial Máxima publicada por el Banco Central, para operaciones crediticias.

3.2.2 PROCESO DEL SERVICIO

CAPTACIONES:

CUENTAS DE AHORRO

La cooperativa procederá a aperturar una cuenta de ahorros tomando en consideración los valores mínimos que para el efecto se hayan establecido en la cooperativa

En lo referente a la apertura de las cuentas de ahorro para los menores de edad se considerarán los requisitos establecidos en el Reglamento Interno y las siguientes observaciones:

El saldo en ahorros en una cuenta de un menor de edad, **no servirá** de base para cubrir el encaje en los diferentes tipos de créditos que oferta la cooperativa.

Los menores de edad podrán ingresar como clientes y no como socios y abrir sus cuentas de ahorros, siempre que estuvieren abalizados por un representante legal o tutor.

Las cuentas que los menores de edad tengan en la cooperativa constarán a nombre de sus titulares, pero las operaciones económicas solo podrán ser realizadas por su representante. Cuando el menor haya alcanzado la mayoría de edad de acuerdo a la ley se eliminará la responsabilidad del representante

Se permitirá la apertura de cuentas de ahorros en dólares.

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

- Firmar la hoja de datos personales para aperturar de cuenta emitida por el sistema de computo.
- Presentar copia de la cédula de ciudadanía.
- Suscribir el número y monto de certificados de aportación vigentes al momento de su ingreso.
- Pagar las cuotas de ingreso vigentes fijadas por el Consejo de Administración

- Abrir la libreta de ahorros por lo menos con los montos mínimos establecidos por el Consejo de administración
- No pertenecer a otra cooperativa de ahorro y crédito, en caso de ser persona natural.
- Proporcionar toda la información de carácter personal, laboral y económica que requiera la cooperativa.

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

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

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

- Que no tenga ni tachones ni borrones
- El nombre del socio y número
- La cantidad tanto en letras y números sea la misma
- La fecha sea la misma del día en que se realiza la transacción.
- Verificar que los valores entregados y recibidos sean los equivalentes a los que constan en las papeletas de depósito o retiro
- Registrar en la papeleta de depósito o retiro el sello, fecha, número de caja que realiza la transacción y firma de la persona que realiza la operación
- El registro de los depósitos se los realizará en la libreta de ahorros que la cooperativa entregará al socio, en esta constará el saldo de la cuenta y tipo

de transacción. La presentación de la libreta es indispensable para el retiro total o parcial de los depósitos.

- Al realizar un retiro se deberá pedir la libreta y cédula original de la persona dueña de la cuenta y si es autorización también se pedirá la cédula de la persona autorizada a realizar el retiro.

En la libreta de ahorros constará: el logotipo de la cooperativa, el número del socio, el nombre del socio, fecha de las transacciones, identificación de la transacción, saldo de la cuenta. Además incluye el valor de los certificados de aportación.

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

Las libretas de ahorro son nominativas e intransferibles y no podrán ser entregadas en garantía de obligaciones. En caso de enfermedad o accidente que incapacite al titular para firmar, éste podrá delegar a un tercero la facultad de firmar previa calificación y autorización de la Gerencia General. Si el titular de una cuenta ha constituido mandato por escritura pública con facultades suficientes, la cooperativa aceptará la firma del mandatario

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

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

La cooperativa queda autorizada para debitar de las cuentas de ahorro cualquier cantidad por concepto de cualquier tipo de obligación de plazo vencido y exigibles

directas e indirectas que el titular tenga contraídas o llegare a contraer para con la cooperativa, inclusive gastos, comisiones, mantenimiento de cuenta y los impuestos respectivos, debiendo la cooperativa presentar los respectivos documentos de respaldo de las cantidades debitadas.

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

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

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

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

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

DEL AHORRO A PLAZO FIJO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

DE LOS CERTIFICADOS DE APORTACIÓN

La cooperativa procederá a aperturar una cuenta de certificados de aportación, tomando en cuenta los valores mínimos que para el efecto se hayan establecido en la cooperativa.

Cuando un socio mantiene Certificados de Aportación esto le da derecho a ser copropietario de la cooperativa.

En lo referente a la apertura de cuentas para los menores de edad no se podrá abrir con certificados de aportación. Cuando el menor haya alcanzado la mayoría de edad podrá

ser socio de la cooperativa realizando el depósito correspondiente en certificados de aportación.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

COLOCACIONES

PROCEDIMIENTOS DE LOS CRÉDITOS

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

REQUISITOS PARA LOS CRÉDITOS

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

REQUISITOS GENERALES

- Tener el valor mínimo de certificados de aportación que la cooperativa lo establezca anualmente
- Solicitud de crédito debidamente llenada.
- Cédula de identidad (copia de deudor, garantes y deudor solidario)
- Pago de impuesto predial
- Cartas de pago de serviditos básicos (luz, agua, teléfono).
- Certificado de Curso de Cooperativismo (primer crédito)
- Copia de matrícula vehículo (sí lo tuviere)
- Libretas de ahorro actualizadas con lo mínimo establecido por la cooperativa
- Cumplir con encajes y tiempos de acuerdo a cada tipo crédito.
- El deudor y el garante deben encontrarse al día en sus obligaciones con la cooperativa

- No constar en la Central de Riesgos, con calificación C en adelante
- Permanecer en la actividad económica mínimo dos años
- Otros requisitos que puedan demostrar la calidad moral y económica del socio
- Croquis del domicilio del deudor o garante.

REQUISITOS ADICIONALES PARA SOCIOS QUE TENGAN NIVEL DE DEPENDENCIA

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

REQUISITOS ADICIONALES PARA SOCIOS QUE SU ACTIVIDAD ECONÓMICA ES PROPIA

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

Si bien la presentación de este conjunto de requisitos ayuda a llevar un control estructurado de los créditos de cada unidad o Agencia, no es menos cierto que la presentación de los mismos, en determinados casos en los que los oficiales de crédito y jefes de agencia, ya conocen a dichos socios, se puede eventualmente hacer excepciones a la presentación de determinados documentos, por lo que podrían deferir la presentación de algunos documentos que no consten actualizados y no sean fundamentales para el análisis del crédito, pero siempre deberán presentar dichos documentos para la actualización de los archivos

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

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

PRESENTACIÓN DE LA SOLICITUD

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

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

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

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

Es indispensable que el socio solicitante del préstamo se encuentre al día en sus obligaciones, ya sea con los certificados de aportación mínimos requeridos por la

institución así como si tuviese prestamos en la cooperativa debe estar al día en sus pagos.

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

1. ANÁLISIS DE LA SOLICITUD Y DOCUMENTACIÓN RECIBIDA.

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

En el análisis crediticio se debe considerar lo siguiente:

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

CARÁCTER

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

CAPACIDAD

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

CAPITAL

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

COLATERALES

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

CONDICIONES

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

- Identificar los factores de riesgos del negocio

ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN

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

APROBACIÓN DEL PRÉSTAMO

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

DESEMBOLSO DEL PRÉSTAMO

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

1. Pagaré o letra de cambio
2. Liquidación de crédito
3. Autorización de transferencia de ahorros a crédito

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

Luego el Oficial de Crédito, procederá a la adjudicación de la operación de crédito en la cuenta de ahorros del socio, el valor por concepto de préstamo.

El oficial de crédito tendrá un tiempo máximo de ocho días para realizar el reconocimiento de firma y rubrica en el pagaré.

DISPOSICIONES GENERALES

1.- Los socios que efectúen préstamos sumarán al valor solicitado del 2% al 10% del total del préstamo para incrementar los Certificados de Aportación de acuerdo al monto y plazo, valores que permanecerán bloqueados formando parte del encaje. Adicionalmente se sumará del 0,5% al 2% al valor solicitado cobro por gastos administrativos de instrumentación y asesoría de crédito.

2.- La oferta y promoción de las distintas líneas de Crédito que dispone la cooperativa en beneficio de sus socios, estarán subordinados a las disponibilidades del efectivo con que cuente la cooperativa. Será la Gerencia General quién después de analizar la disponibilidad de liquidez y a través de políticas adecuadas a las variaciones que se susciten en el mercado financiero, incremente o restrinja el otorgamiento de los créditos

3.- En ningún caso el socio podrá tener simultáneamente más de un préstamo de los señalados en el presente manual.

4.- Si el socio deudor cancela su préstamo en forma morosa para un nuevo préstamo a criterio de Gerencia General, se exigirá la presentación de un garante adicional o se aplazará el nuevo crédito entre 30 o 90 días según el caso. No se concederá un nuevo crédito al socio, deudor solidario o garantes que tengan sus obligaciones en demanda judicial por parte de la cooperativa o conste como moroso en la central de riesgos de la Superintendencia de Bancos

5.- La cooperativa podrá gravar a su favor los ahorros, certificados de aportación ahorro especial de largo plazo y otros haberes de los socios en caso de que estos hayan incurrido en mora del pago de sus obligaciones

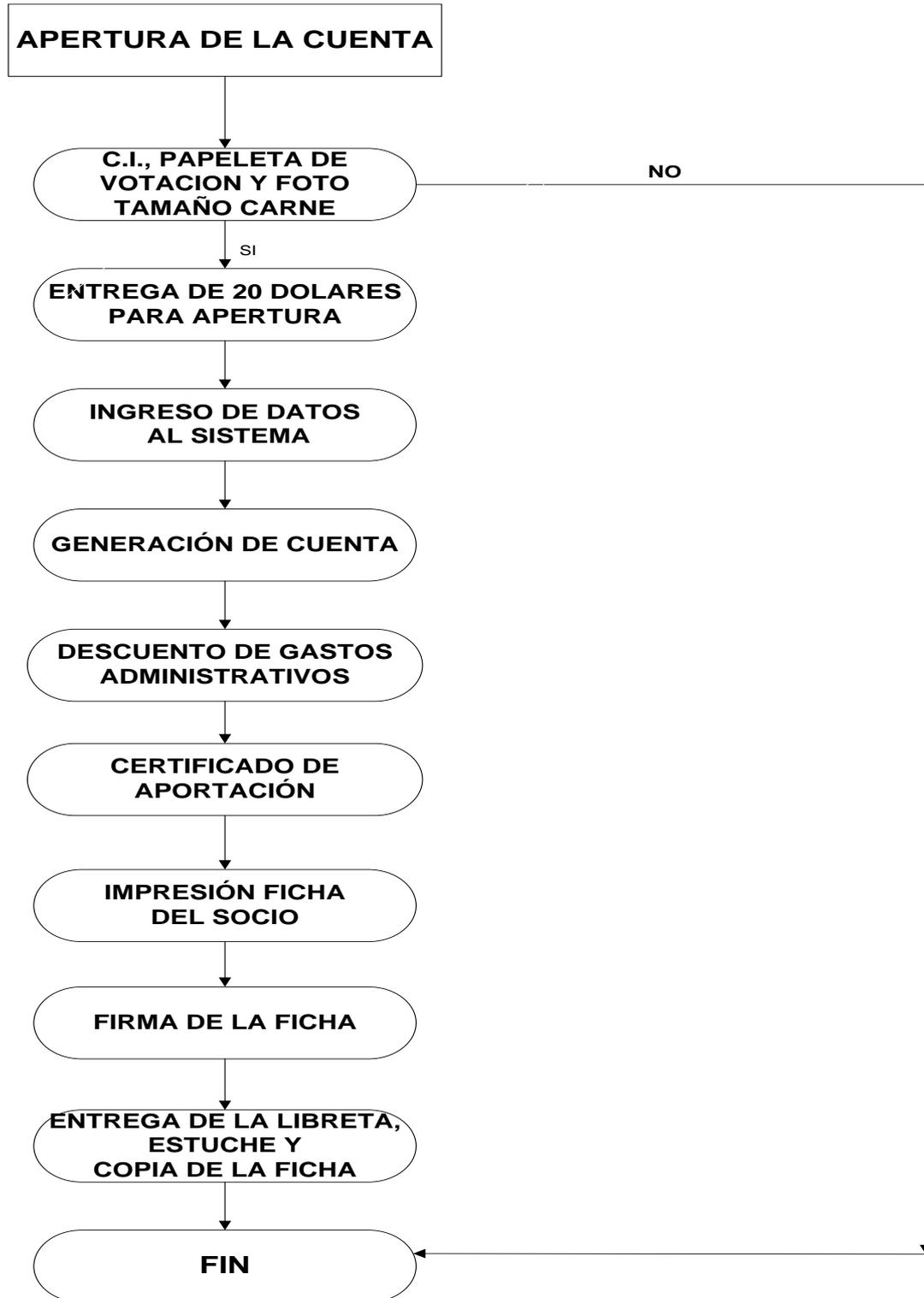
6.- Si el socio incurriera en mora de tres pagos o fracciones de cuota, si al crédito se diere diferente destino al declarado por el socio, la cooperativa dará por vencido el préstamo y exigirá el pago de todos los gastos judiciales y extrajudiciales que ocasionare la gestión de cobro del préstamo.

7.- Es obligatorio del socio comunicar oportunamente a la cooperativa el cambio de domicilio y/o lugar de trabajo en el plazo máximo de 48 horas. En caso de mora que diera lugar a demanda judicial, se notificará por la prensa a costa del socio, por desconocer su dirección domiciliaria

8.- Los miembros de los Consejos de Administración, de Vigilancia, miembros de las distintas comisiones nombradas por el Consejo de Administración de la cooperativa así como el Gerente General, Jefes de agencias y Empleados de la misma, no podrán ser garantes de préstamos que conceda la institución a sus asociados

FLUJOGRAMA

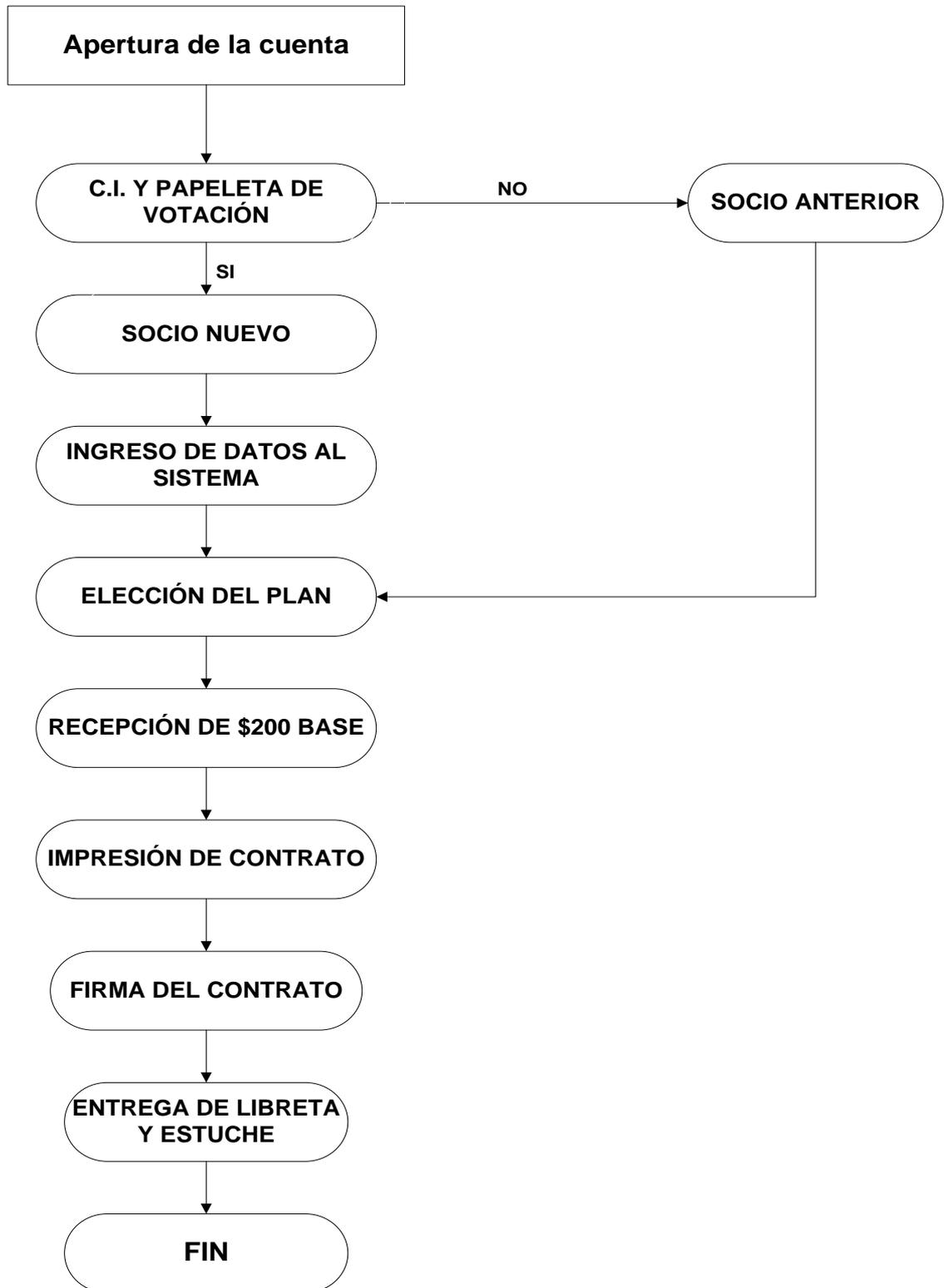
GRAFICO No. 98 PROCESO PARA EL SERVICIO DE AHORROS A LA VISTA



Fuente: Cooperativa Mushuc Runa

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

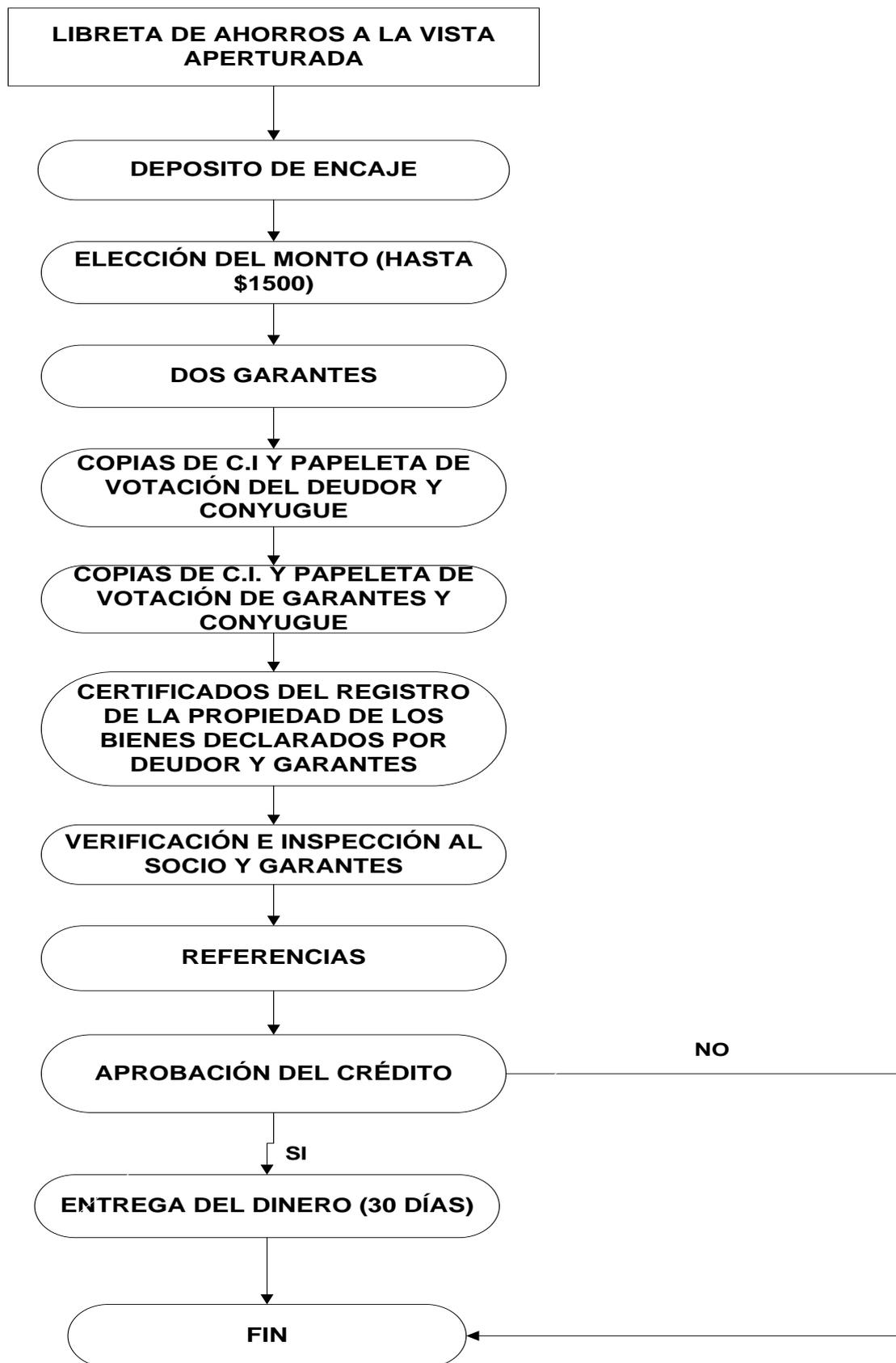
GRAFICO No. 99 PROCESO PARA EL SERVICIO DE INVERSIONES



Fuente: Cooperativa Mushuc Runa

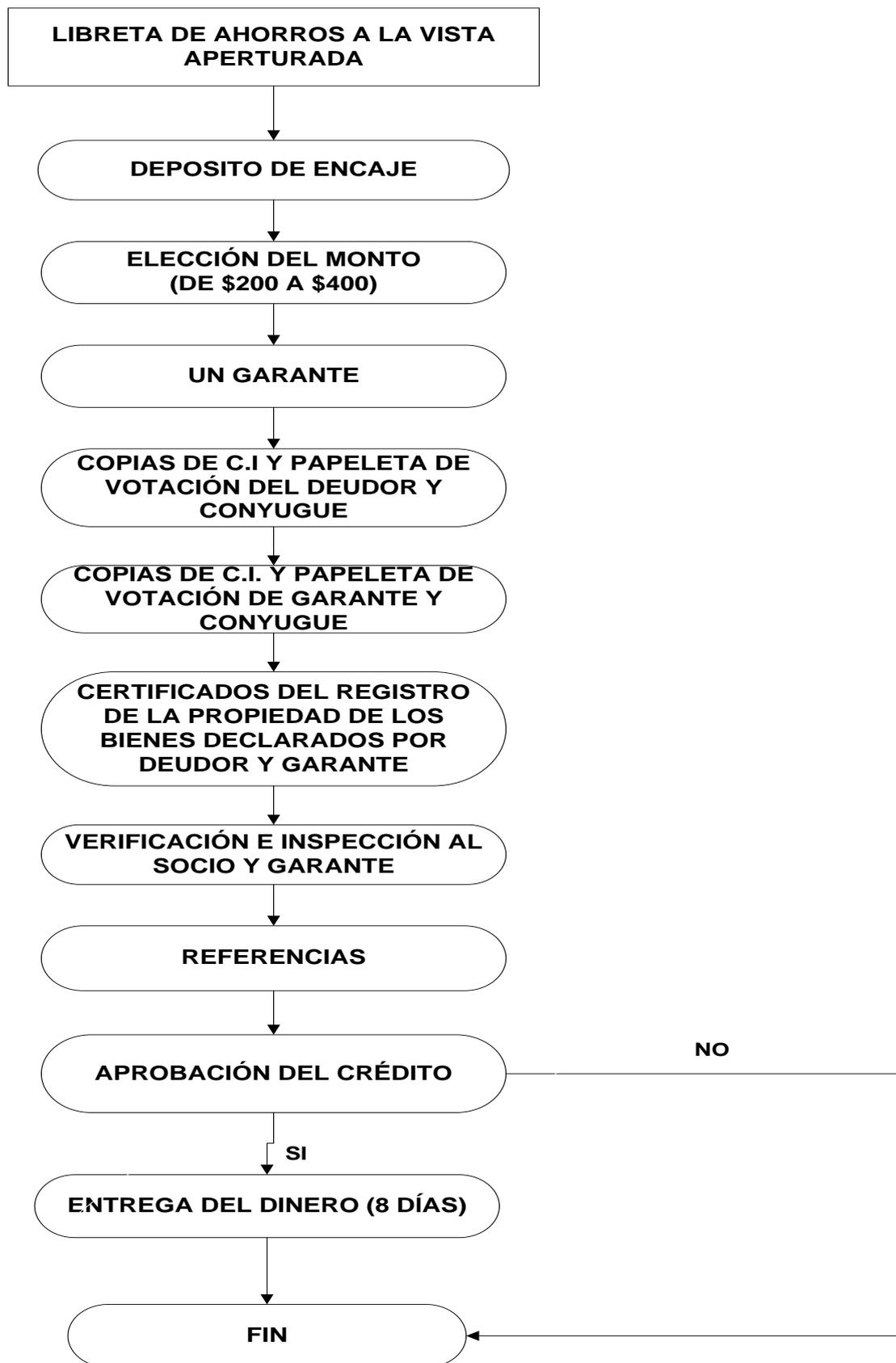
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 100 PROCESO PARA CRÉDITOS ORDINARIOS



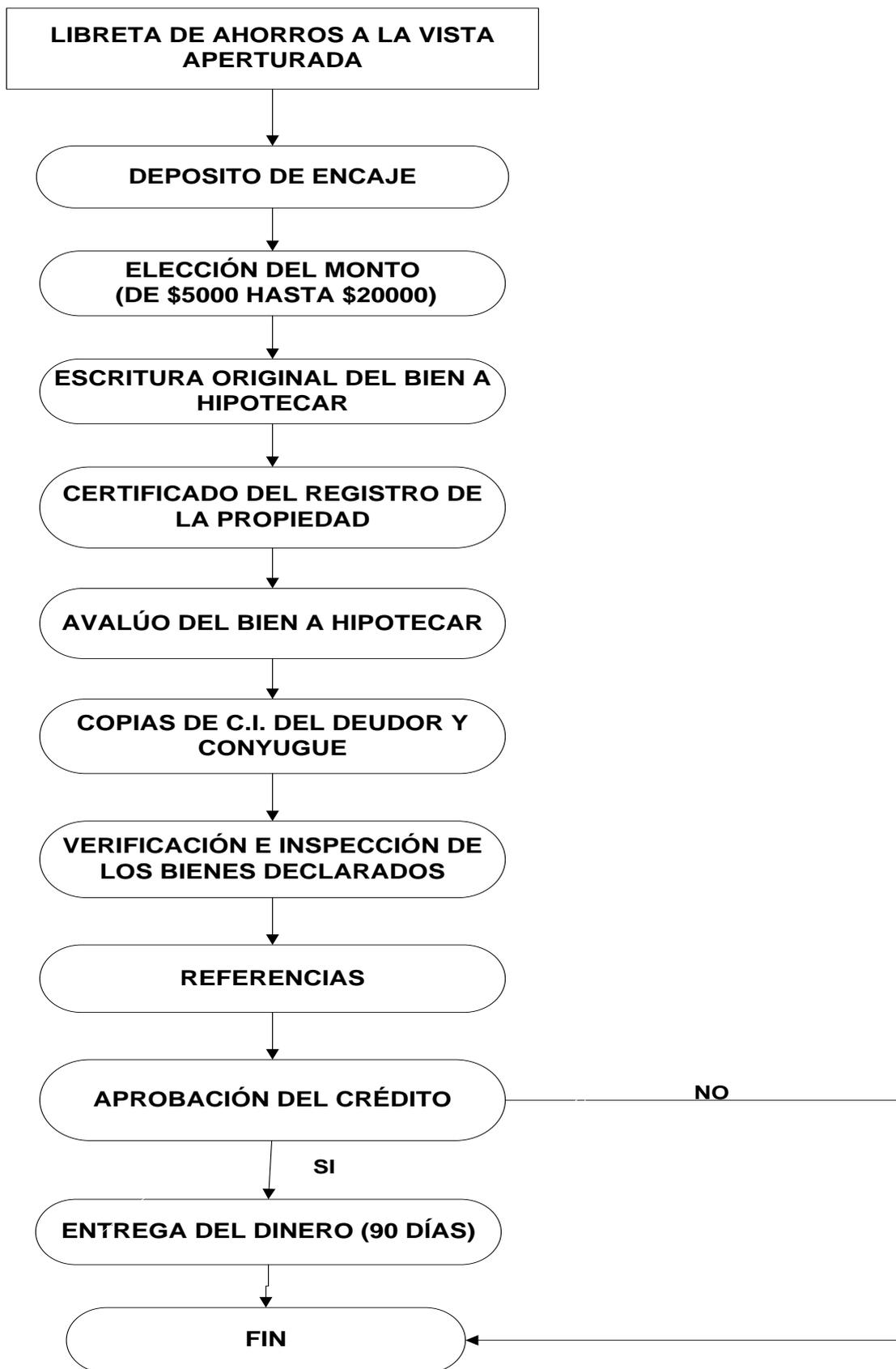
Fuente: Cooperativa Mushuc Runa
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 101 PROCESO PARA MICRO CRÉDITOS



Fuente: Cooperativa Mushuc Runa
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 102 PROCESO PARA CRÉDITOS HIPOTECARIOS



Fuente: Cooperativa Mushuc Runa
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

3.2.4 INFRAESTRUCTURA

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. como se mencionó anteriormente se encuentra ubicada en la calle Antonio Clavijo 2-43 entre Félix Valencia y Calixto Pino, se arrendará un local de 63 mts² de extensión aproximadamente el cual se encontrará distribuido de la siguiente forma:

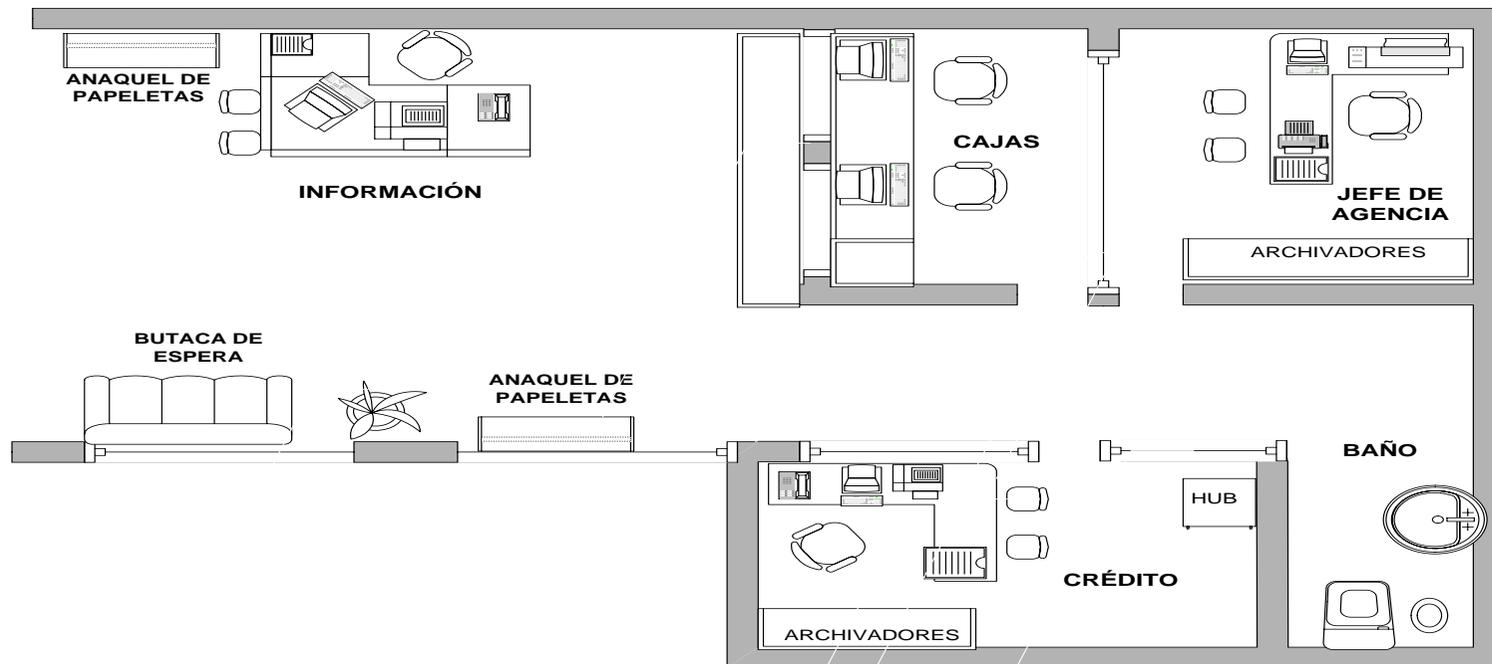
CUADRO NO. 116 DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO

PUESTO DE TRABAJO	DIMENSIONES APROXIMADAS	METROS CUADRADOS
INFORMACIÓN Y ÁREA DE ESPERA	3.80 * 6.20	23.56
CAJAS	2.55 * 2.10	5.35
JEFE DE AGENCIA	2.65 * 3.80	10.07
CRÉDITO	2.45 * 5.70	13.96
BAÑO	1.00 * 2.50	2.50
CORREDOR ENTRE JEFE DE AGENCIA Y CRÉDITO	1.10 * 5.90	6.49
TOTAL		63

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 103 DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO



Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

EQUIPO REQUERIDO

CUADRO No. 117 REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA Y MUEBLES

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
Computador Intel Pentium IV de 2.4 Ghz	Unidad	3
HUB para red de 16 puertos	Unidad	1
Impresora matricial Epson Fx 2190 132 columnas	Unidad	1
Impresoras matriciales Epson 390+	Unidad	2
Quemador de cd's	Unidad	1
UPS de 3500 KVA de 45 min (capacidad de ingreso de voltaje)	Unidad	1
EQUIPO DE SEGURIDAD		
Caja fuerte	Unidad	1
Contacto magnético para lanford	Unidad	1
Detectores de humo SENSOR	Unidad	2
Detectores de movimiento	Unidad	5
Pulsadores de emergencia	Unidad	5
Sirena blindada de 30W	Unidad	1
Sirena interior 15 W	Unidad	1
Unidad de control DSC con batería y transformador	Unidad	1
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA		
Sillón tripersonal	Unidad	1
Anaqueles porta papeletas	Unidad	2
Anaqueles con vidrio corredizo	Unidad	3
Área de trabajo para dos personas F=240 H=180 P=120 incluye puerta de ingreso, 2 gavetas de dos cajones porta teclado importado, base soporte para CPU	Unidad	1
Basureros	Unidad	4
Coche limpiador	Unidad	1
Dialer de voz VISIÓN para programación de mensaje	Unidad	1
Escritorio euro láser	Unidad	3
Lámparas luz natural	Unidad	8
Paneles de tela de:90x253	Unidad	3
Poste inicial	Unidad	1
Puerta con tarjeta	Unidad	1
Reloj	Unidad	2
Sillas ejecutivas	Unidad	5
Sillas visita grafiti	Unidad	6
Sumadoras	Unidad	2

Teléfono	Unidad	2
Teléfono fax	Unidad	1
Teléfono inalámbrico	Unidad	1
Vitrina informativa con vidrio corredizo	Unidad	1
VEHÍCULOS		
Motocicleta	Unidad	1
OTROS ACTIVOS		
Aspiradora pulidora y abrillantadora	Unidad	1
Letrero luminoso	Unidad	1

Fuente: Investigación Realizada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El equipo de computación requerido para el año 2005 ya que se proyecta tener un número de socios de 2400 será de un computador más para el área de cajas, a partir del año 2006 que se prevé tener 6000 socios se deberá adquirir un computador más para el área de cajas; en cuanto al área de crédito se prevé entregar un promedio de 1200 créditos en el año 2004 entre créditos de consumo, créditos de vivienda y micro créditos y en base al crecimiento pronosticado se deberá adquirir un computador por cada mil cuentas de créditos; para los equipos de seguridad no se puede pronosticar para los diez años del proyecto ya que eso dependerá del local en donde se encuentren ubicadas sus oficinas y las necesidades que este presente pero por lo pronto el local en el que se encontrará ubicada la cooperativa está dotado de todos los equipos necesarios para su funcionamiento, los equipos y enseres de oficina son los adecuados y necesarios para el funcionamiento de la cooperativa no se puede prever ningún tipo de adquisición para los próximos diez años ya que estos equipos se los irá adquiriendo de acuerdo a las necesidades que se vayan presentando en el transcurso del tiempo y los años; por último en cuanto a los vehículos la vida útil de la motocicleta según lo que establece la ley es de cinco años por lo tanto se deberá adquirir una nueva motocicleta para el año 2009. Todo lo acotado en este párrafo lo podemos observar en el Cuadro No. 118 que lo presentamos a continuación:

CUADRO No. 118 CRONOGRAMA DE INVERSIONES PARA LOS PRÓXIMOS DIEZ AÑOS DE FUNCIONAMIENTO DE LA COOPERATIVA

DETALLE	ADQUISICIONES QUE SE REALIZARÁN EN LOS SIGUIENTES DIEZ AÑOS EXPRESADAS EN UNIDADES									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
COMPUTADORAS		2	2	1	1	1		1	1	
MOTOCICLETA						1				

Fuente: Investigación Realizada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El sistema a emplear es el SIA (Sistema Integrado Automatizado) este sistema esta desarrollado bajo Cobol y es un sistema que no trabaja con base de datos, es un sistema de fácil operación para el usuario final, el sistema operativo de las computadoras a utilizarse es el Windows 2000.

El HUB se adquiere puesto que es un dispositivo para conectar todas las máquinas que trabajan en red, porque este HUB a su vez se conecta al servidor que se encontrará ubicado en la jefatura de agencia, el servidor es el corazón de la red porque en el se encuentra el sistema SIA y como se mencionó anteriormente trabaja con una computadora Pentium IV de 1.7 Ghz, el Hub tiene capacidad para 16 puertos y puede tranquilamente estar conectado a internet pues cada máquina posee un Fax MODEM.

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

PERSONAL REQUERIDO

Para el inicio de las operaciones y siendo esto política de la cooperativa se empezará trabajando con 4 personas fundamentalmente: El Jefe de Agencia, Oficial de Crédito, Cajera – Secretaria y un Guardia, esto ha sido determinado por la Matriz de la cooperativa Mushuc Runa Ltda. en Ambato la cual ha dispuesto el inicio de la

operaciones de la Cooperativa con dicho personal hasta alcanzar un número mayor a 2400 socios, después de lo cual se procederá al incremento del personal según seas las necesidades de la cooperativa.

- **DEFINICIÓN DEL TALENTO HUMANO**

JEFE DE AGENCIA

OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO

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

LÍNEA DE REPORTE DIRECTA

Gerencia general

NIVEL DE SUPERVISIÓN DIRECTA

El personal de la agencia

PRINCIPALES PROCESOS A SU CARGO

- Supervisar el correcto funcionamiento de las operaciones de la agencia de acuerdo a las normas y políticas establecidas por los organismos superiores de la cooperativa
- Realizar la coordinación de los diferentes trámites entre la matriz y agencia
- Ejecutar las resoluciones y disposiciones de Gerencia General
- Realizar actividades de Control Interno, así como de la administración de los Recursos Humanos de la agencia
- Controlar que se realice los depósitos diarios en las cuentas bancarias que mantiene la cooperativa
- Aprobar las solicitudes de crédito en los montos para las cuales esta autorizado (\$2.000,00 dólares)
- Presentar a la Gerencia General el plan anual de trabajo y el presupuesto de la agencia, así como de los informes económicos cuando sean requeridos
- Rendir informes solicitados por la Gerencia General

- Coordinar con todas las comisiones y departamentos de la cooperativa en el desarrollo de sus actividades
- Presentar la planificación mensual de la unidad a su cargo
- Realizar funciones de control como arqueos de caja.
- Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante
- Apoyar y participar en las acciones estratégicas que orienten al personal a una filosofía de trabajo que busque el mejoramiento continuo de los procesos de la cooperativa

REQUISITOS DEL CARGO

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Tener título en Economía, Finanzas, Administración de empresas o carreras a fines • Haber aprobado cursos de manejo gerencial • Aptitud para planificar y dirigir • Capacidad de mando • Hablar el idioma quechua y castellano • Tener buenas relaciones humanas • Tener conocimientos básicos de computación
EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO	Tener por lo menos tres años de experiencia en cargos similares en instituciones financieras
EDAD	De 25 en adelante
SEXO	Indiferente
NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES	Tienen un alto contacto con los socios, clientes y público en general
DEPARTAMENTOS CON LOS QUE TIENE DIRECTA RELACION	Con todas las unidades administrativas de la cooperativa
HORARIO DE TRABAJO	De 7h30 a 18h00 de lunes a viernes y de 8h00 a 14h00 los días sábados

EQUIPOS QUE UTILIZA	Computador, muebles, materiales, útiles y suministros de oficina
RIESGO DEL PUESTO	Alto por ser el responsable de la agencia
SISTEMA DE PAGO	Una base fija más una variable de acuerdo al desempeño del puesto

OFICIAL DE CRÉDITO

OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO

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

LÍNEA DE REPORTE DIRECTA

Jefe de Crédito

NIVEL DE SUPERVISIÓN DIRECTA

Ninguno

PRINCIPALES PROCESOS A SU CARGO

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

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

REQUISITOS DEL CARGO

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Título de bachiller en contabilidad, comercio o administración • Conocimiento básico de computación • Buenas relaciones humanas • Conocimiento del entorno • Capacidad de negociación. • Hablar el idioma quechua y castellano
EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO	Un año de experiencia en funciones similares en instituciones financieras
EDAD	De 20 años en adelante

SEXO	Hombre de preferencia
NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES	Hay una relación directa con el socio y público en general
DEPARTAMENTOS CON LOS QUE TIENE DIRECTA RELACIÓN	Contabilidad
HORARIO DE TRABAJO	7h30 a 19h00 de lunes a viernes y de 8h00 a 14h00 los días sábados
EQUIPOS QUE UTILIZA	Motocicletas, útiles y suministros de oficina, una maleta para cada uno. Un computador, un escritorio que es compartido por todos los inspectores (5).
RIESGO DEL PUESTO	La concesión del crédito Cobro de dineros a los socios fuera de las instalaciones de la Cooperativa.
SISTEMA DE PAGO	Sueldo fijo, movilización y una parte variable de acuerdo al desempeño del puesto.

RECIBIDOR PAGADOR

OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO

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

LINEA DE REPORTE DIRECTA

Al jefe de cajas y a contabilidad.

NIVEL DE SUPERVISIÓN DIRECTA

Ninguna.

PRINCIPALES PROCESOS A SU CARGO

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

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

REQUISITOS DEL CARGO

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO	<p>Título de bachiller en ciencias contables, comercio o administración.</p> <p>Conocimientos básicos de computación.</p> <p>Honestidad comprobada</p> <p>Hablar el idioma quechua y castellano</p> <p>Tener conocimiento sobre el manejo del dólar</p>
EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO	Un año de experiencia en funciones similares.
EDAD	De 20 en adelante
SEXO	Indiferente

NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES	Hay una relación directa con el socio y público en general y confianza con el mismo.
DEPARTAMENTOS CON LOS QUE TIENE DIRECTA RELACIÓN	Contabilidad, crédito, gerencia.
HORARIO DE TRABAJO	De 7h30 a 18h00 de lunes a viernes y de 8h00 a 14h00 los días sábados.
EQUIPOS QUE UTILIZA	Computadora, máquina detectará de billetes falsos, muebles, equipos, útiles y suministros de oficina
RIESGO DEL PUESTO	Alto riesgo al trabajar con dinero Custodio de los documentos de respaldo de las operaciones de caja.
SISTEMA DE PAGO	Sueldo fijo más una parte variable de acuerdo al desempeño del puesto

SECRETARIA

OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO

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

LÍNEA DE REPORTE DIRECTA

Gerencia General

NIVEL DE SUPERVISIÓN DIRECTA

Ninguna

PRINCIPALES PROCESOS A SU CARGO

- Redactar y/o transcribir cartas, oficios, memos y otros
- Distribuir la correspondencia de la cooperativa

- Mantener actualizado el archivo de la cooperativa
- Atender al público en la aperturas de cuenta y en la información de la cooperativa
- Atender llamadas telefónicas y dar la solución a ellas
- Mecanografiar las convocatorias a sesiones y/o reuniones de directivos, comisiones, representante y funcionarios en general
- Receptar, tramitar y despachar comunicaciones
- Preparar la documentación para el análisis de la gerencia y funcionarios en general
- Organizar la agenda del superior
- Llevar el control y administración de la proveeduría
- Mantener un banco de datos de las comunicaciones recibidas y enviadas que tengan el carácter de archivo permanente, así como de las resoluciones de los Organismos de control y otros.
- Extender los certificados solicitados por los socios
- Apoyar las actividades de capacitación para directivos y funcionarios
- Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante
- Apoyar y participar en las acciones estratégicas que orienten al personal a una filosofía de trabajo que busque el mejoramiento continuo de los procesos de la cooperativa

REQUISITOS DEL CARGO

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Título en secretariado • Hablar el idioma quechua y castellano • Tener conocimientos básicos de computación en procesadores de palabras
EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO	Seis meses en cargos similares
EDAD	De 20 años en adelante
SEXO	De preferencia mujer
NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES	El nivel de contacto con el socio u público es alta

DEPARTAMENTOS CON LOS QUE TIENE DIRECTA RELACIÓN	Con todas las unidades administrativas de la cooperativa
HORARIO DE TRABAJO	De 7h30 a 18h00 de lunes a viernes y de 8h00 a 14h00 los días sábados
EQUIPOS QUE UTILIZA	Equipos de computación, muebles, materiales, útiles y suministros de oficina
RIESGO DEL PUESTO	El riesgo es bajo por custodio de documentación a su cargo
SISTEMA DE PAGO	Base fija más una parte variable de acuerdo a resultados obtenidos

GUARDIA – VIGILANTE

OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO

El de velar por la seguridad e instalaciones del edificio

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

LÍNEA DE REPORTE DIRECTA

Gerencia General

NIVEL DE SUPERVISIÓN DIRECTA

Ninguna

PRINCIPALES PROCESOS A SU CARGO

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

REQUISITOS DEL CARGO

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO	<ul style="list-style-type: none">• Título de bachiller• Haber aprobado curso de relaciones humanas• Tener conocimiento y manejo de armas• Tener conocimientos de defensa personal
EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO	Seis meses en funciones similares
EDAD	De 20 años en adelante
SEXO	De preferencia hombre
NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES	Tiene un nivel de contacto alto
DEPARTAMENTOS CON LOS QUE TIENE DIRECTA RELACIÓN	Ninguna
HORARIO DE TRABAJO	De 7h30 a 20h00 de lunes a viernes y de 8h00 a 17h00 los días sábados
EQUIPOS QUE UTILIZA	
RIESGO DEL PUESTO	Alto riesgo por la responsabilidad de las instalaciones de la cooperativa por la integridad física de las personas.
SISTEMA DE PAGO	Una parte fija más una parte variable según el desempeño de sus trabajo

Para el inicio de las operaciones a partir del año 2004 se empezará trabajando con un jefe de agencia, una secretaria que hace las veces de recibidor-pagador y un guardia, ya que según las políticas de la Cooperativa Mushuc Runa a partir del 2005 y tras la obtención de 2400 socios se procederá a la contratación de una cajera más y un oficial de crédito el cual tendrá a su cargo un promedio de 2000 cuentas y se contrata un oficial de crédito por cada 2000 cuentas lo cual tendrá relación con el crecimiento de la cooperativa.

CAPITULO IV:

ESTUDIO FINANCIERO

4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

a) Objetivo General

Determinar la adecuada asignación de recursos económicos necesarios para el desarrollo óptimo del proyecto.

b) Objetivos Específicos

- Determinar la inversión inicial del proyecto
- Establecer cuál es la estructura de costos del proyecto.
- Establecer las depreciaciones de los diferentes activos fijos.
- Determinar el capital de trabajo.
- Determinar la estructura de los estados financieros que tendrá el proyecto.

4.2 INVERSIÓN

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.

“Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo, los bienes propiedad de la empresa como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se le llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas (a diferencia del activo circulante).”¹⁵

“Se entiende por activo intangible el conjunto de bienes propiedad de la empresa necesario para su funcionamiento, y que incluyen: patentes de invención, marcas,

¹⁵ BACA GABRIEL. Evaluación de Proyectos 4ta. Edición. Pág. 165. Copia

diseños comerciales o industriales, gastos preoperativos, de instalación de puesta en marcha, etc.»¹⁶

4.2.1 INVERSIÓN FIJA

CUADRO No. 119 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
Computador Intel Pentium IV de 2.4 Ghz	Unidad	3	716,8	2150
HUB para red de 16 puertos	Unidad	1	113	113
Impresora matricial Epson Fx 2190 132 columnas	Unidad	1	581	581
Impresoras matriciales Epson 390+	Unidad	2	224	448
Quemador de cd's	Unidad	1	55	55
UPS de 3500 KVA de 45 min (capacidad de ingreso de voltaje)	Unidad	1	360	360
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN				3707
EQUIPO DE SEGURIDAD				
Caja fuerte	Unidad	1	900	900
Contacto magnético para lanford	Unidad	1	50	50
Detectores de humo SENSOR	Unidad	2	80	160
Detectores de movimiento	Unidad	5	35	175
Pulsadores de emergencia	Unidad	5	12	60
Sirena blindada de 30W	Unidad	1	85	85
Sirena interior 15 W	Unidad	1	18	18
Unidad de control DSC con batería y transformador	Unidad	1	245	245
TOTAL EQUIPO DE SEGURIDAD				1693
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA				
Sillón tripersonal	Unidad	1	300	300
Anaqueles porta papeletas	Unidad	2	120	240
Anaqueles con vidrio corredizo	Unidad	3	220	660
Área de trabajo para dos personas F=240 H=180 P=120 incluye puerta de ingreso, 2 gavetas de dos cajones porta teclado importado, base soporte para CPU	Unidad	1	1680	1680
Basureros	Unidad	4	8	32
Coche limpiador	Unidad	1	20	20
Dialer de voz VISIÓN para programación de mensaje	Unidad	1	180	180

¹⁶ BACA GABRIEL. Evaluación de Proyectos 4ta. Edición. Pág. 165. Copia

Escritorio euro láser	Unidad	3	310	930
Lámparas luz natural	Unidad	8	16	128
Paneles de tela de:90x253	Unidad	3	190	570
Poste inicial	Unidad	1	30	30
Puerta con tarjeta	Unidad	1	220	220
Reloj	Unidad	2	10	20
Sillas ejecutivas	Unidad	5	160	800
Sillas visita graffiti	Unidad	6	75	450
Sumadoras	Unidad	2	100	200
Teléfono	Unidad	2	25	50
Teléfono fax	Unidad	1	220	220
Teléfono inalámbrico	Unidad	1	75	75
Vitrina informativa con vidrio corredizo	Unidad	1	120	120
TOTAL MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA				6925
VEHÍCULOS				
Motocicleta	Unidad	1	3500	3500
TOTAL VEHÍCULOS				3500
OTROS ACTIVOS				
Aspiradora pulidora y abrillantadora	Unidad	1	1100	1100
Letrero luminoso	Unidad	1	994	994
TOTAL OTROS ACTIVOS				2094
TOTAL INVERSIONES FIJAS				17919

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 120 INVERSIONES ADICIONALES PARA LOS PRÓXIMOS DIEZ AÑOS DE FUNCIONAMIENTO DE LA COOPERATIVA

DETALLE	ADQUISICIONES QUE SE REALIZARÁN EN LOS SIGUIENTES DIEZ AÑOS EXPRESADAS EN UNIDADES (incluidas reposiciones por fin de vida útil)									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
COMPUTADORAS	3	2	2	4	3	3	1	2	2	
MOTOCICLETA						1				

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

4.2.2 ACTIVOS DIFERIDOS

CUADRO No. 121 ACTIVOS DIFERIDOS

RUBROS	TOTAL
Gastos de instalación	3132
Gastos de adecuación	1268
Programas de computación	1600
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	6001

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

4.2.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo dentro de una institución financiera tiene un tratamiento diferente al utilizado para una empresa de producción, es sabido que “el capital de trabajo dentro de una empresa de producción es el resultado de la resta del activo corriente menos el pasivo corriente, es decir el dinero que queda de restar lo que tiene la empresa menos lo que debe a corto plazo este capital como su nombre lo indica es aquel que servirá para realizar las actividades propias del giro del negocio”¹⁷; y es este concepto general el que servirá para determinar el capital de trabajo para la Cooperativa Mushuc Runa Ltda.

Para la obtención de este rubro se debe tomar en cuenta un factor primordial que es que las instituciones financieras tratan en forma contraria a las de producción a sus activos y pasivos, dicho de otra forma el pasivo esta compuesto por el dinero que reciben en captaciones por lo que entra a la cooperativa y es colocado en el pasivo lógicamente porque este dinero tiene que ser devuelto tarde o temprano incluido los intereses pero este dinero a su vez servirá para crear el activo a través de la cartera de crédito y lógicamente los intereses cobrados por prestar el dinero a determinado plazo y tasa de interés, es por esta razón que para el cálculo se debe aplicar la fórmula:

¹⁷ BACA GABRIEL. Evaluación de Proyectos 4ta. Edición. Pág. 168. Resumen

CAPITAL DE TRABAJO = OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO (depósitos a la vista, depósitos a plazo y depósitos de garantía) – CRÉDITOS POR VENCER + FONDOS DISPONIBLES.

CUADRO No. 122 CAPITAL DE TRABAJO

RUBROS	2004
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	503025
DEPÓSITOS A LA VISTA	381600
DEPÓSITOS A PLAZO	78989
DEPÓSITOS DE GARANTÍA	42436
– CRÉDITOS POR VENCER	424364
CRÉDITOS COMERCIAL	38700
CRÉDITOS DE CONSUMO	113601
CRÉDITOS DE VIVIENDA	36561
CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA	235502
SUBTOTAL	78661
+ FONDOS DISPONIBLES	80000
CAJA	40000
BANCOS Y OTRAS INST. FINANC.	40000
CAPITAL DE TRABAJO	158661

Fuente: CUADRO No.130

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

4.3 COSTOS DEL SERVICIO

CUADRO No. 123 GASTOS OPERACIONALES

GASTOS OPERACIONALES

RUBROS	AÑOS				
	2004	2005	2006	2007	2008
GASTOS DE OPERACIÓN	58862	82093	104558	132943	155535
Gastos de personal	25486	44974	63224	86966	104359
Remuneraciones Mensuales	19191	33133	46674	64307	77168
Beneficios Sociales	2920	5412	7647	10553	12664
Décimo tercer sueldo	1703	3124	4396	6053	7264
Décimo cuarto sueldo	366	727	1053	1473	1768
Vacaciones	852	1562	2198	3027	3632
Aportes al IESS	3135	4989	6827	9201	11041
Fondos de reserva	803	964	1156	1388	1665
Aporte patronal 12.15%	2332	4026	5671	7813	9376
Impuesto a la Renta del personal	240	1440	2076	2905	3486
Pensiones y jubilaciones					
Otros					
Honorarios	6000	7200	8640	10368	12442
Directores	0	0	0	0	0
Consejo de Administración					
Consejo de Vigilancia					
Comisión de Crédito					
Comisión Electoral					
Honorarios Profesionales	6000	7200	8640	10368	12442
Servicios Varios	20232	21995	23927	26048	28381
movilizaciones, fletes y embalajes	600	648	700	756	816

guardianía	4032	4355	4703	5079	5485
publicidad y propaganda	6000	6480	6998	7558	8163
Agua, luz, teléfono	2400	2592	2799	3023	3265
seguros	1800	1944	2100	2267	2449
Arriendos	4200	4536	4899	5291	5714
Otros Servicios	1200	1440	1728	2074	2488
Impuestos, Contribuciones y Multas	300	324	350	378	408
Impuestos fiscales					
Impuestos Municipales	300	324	350	378	408
Aportes Organismos de Control					
Aportes por garantías de Depósito					
Aportes de ley otras instituciones					
Multas y otras sanciones					
Impuestos y aportes otros organismos					
Depreciación de Activos fijos	2644	3333	4077	4766	5443
Amortizaciones	1200	1200	1200	1200	1200
Gastos de constitución y organización					
Gastos de instalación	626	626	626	626	626
Estudios					
Programas de computación	320	320	320	320	320
Gastos de adecuación	254	254	254	254	254
Plusvalía Mercantil					
Otros Gastos	3000	3240	3499	3779	4081
Suministros	1440	1555	1680	1814	1959
donaciones	360	389	420	453	490
mantenimiento y reparaciones	1200	1296	1400	1512	1633
Otros					

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

4.4 DEPRECIACIÓN

“Los cargos de depreciación y amortización son gastos virtuales permitidos por las leyes para que el inversionista recupere la inversión inicial que ha realizado. Los activos fijos se deprecian y los activos diferidos se amortizan ante la imposibilidad de que disminuya su precio por el uso o el paso del tiempo. El término amortización indica la cantidad de dinero que se ha recuperado de la inversión inicial con el paso de los años. Los cargos anuales se calculan con base en los porcentajes de depreciación permitidos por las leyes.”¹⁸

A continuación en los cuadros 124 y 125 se pueden observar los valores de depreciación de los diferentes activos fijos y amortización del activo diferido.

¹⁸ BACA GABRIEL. Evaluación de Proyectos 4ta. Edición. Pág. 196. Copia

CUADRO No. 124 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

CONCEPTO	INVERSIÓN INICIAL	% DEPREC	AÑOS					
			2004	2005	2006	2007	2008	SALVAM.
SOFTWARE Y COMPUTADORES	2150	33%	717	1233	1790	2277	2736	3154
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1557	10%	155,7	155,7	155,7	155,7	155,7	778,5
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3707	—	872,7	1388,7	1945,7	2432,7	2891,7	12454,5
TOTAL EQUIPO DE SEGURIDAD	1693	10%	169,3	169,3	169,3	169,3	169,3	846,5
TOTAL MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	6925	10%	692,5	865,625	1052,625	1254,53	1472,625	3462,5
TOTAL VEHÍCULOS	3500	20%	700	700	700	700	700	0
TOTAL OTROS ACTIVOS	2094	10%	209,4	209,4	209,4	209,4	209,4	1047
TOTAL INVERSIONES FIJAS	17919	—	2644	3333	4077	4766	5443	21743

Fuente: CUADRO 119 Y 120

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 125 AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS

RUBROS	TOTAL	2004	2005	2006	2007	2008
Gastos de instalación	3132					
Gastos de adecuación	1268					
Programas de computación	1600					
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	6001	1200	1200	1200	1200	880

Fuente: CUADRO 121

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

4.5 FINANCIAMIENTO

Para la puesta en marcha de la sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. en Latacunga en cuanto tiene que ver con el financiamiento la Matriz ubicada en la ciudad de Ambato ha dispuesto la entrega de todos los fondos necesarios para la adquisición de los activos fijos, de los activos diferidos y el capital de respaldo inicial; toda esta inversión inicial correrá a cargo de la matriz como se hizo con las otras sucursales en la ciudad de Píllaro, Pelileo y Riobamba hasta que dichas sucursales se encuentren en la capacidad de mantener un porcentaje de liquidez mayor al 14% como lo establece la Ley de Instituciones Financieras.

FINANCIAMIENTO PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO

CUADRO No. 126 FINANCIAMIENTO

RUBRO	FINANCIAMIENTO
CAPITAL INICIAL	80000
ACTIVOS FIJOS	17919
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3707
EQUIPO DE SEGURIDAD	1693
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	6925
VEHÍCULOS	3500
OTROS ACTIVOS	2094
ACTIVOS DIFERIDOS	6001
GASTOS DE INSTALACIÓN	3132
GASTOS DE ADECUACIÓN	1268
PROGRAMAS DE COMPUTACIÓN	1600

Fuente: CUADRO 119, CUADRO 120 Y CUADRO 130

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

4.6 PRESUPUESTOS

CUADRO No. 127 PRESUPUESTOS GASTOS DE PERSONAL

SALARIOS ÁREA ADMINISTRATIVA	NO .	SALARIO UNIFICADO	COMPONENTE SALARIAL	COMPENSACIÓN COSTO DE LA VIDA	TOTAL INGRESO	APORTE PERSONAL 9,35%	IESS PATRONAL 11.15%	IMPUESTO A LA RENTA	RETENC. CORP.	TOTAL PAGOS
JEFE DE AGENCIA	1	7200	96	2436	9732	910	1085	240	180	8402
OFICIAL DE CRÉDITO	1	2400	96	3000	5496	514	613		180	4802
RECIBIDOR-PAGADOR	1	2400	96	3000	5496	514	613		180	4802
TOTAL EGRESO ANUAL		12000	288	8436	20724	1938	2311	240	540	18006

AÑOS	2004	2005	2006	2007	2008
# de personas	1	1	1	1	1
JEFE DE AGENCIA	8402	10082	12099	14519	17423
# de personas	1	2	3	4	4
OFIC. DE CRÉDITO.	4802	11525	20745	33192	39830
# de personas	1	2	2	2	2
RECIBIDOR-PAGADOR	4802	11525	13830	16596	19915
TOTAL EGRESOS	19191	33133	46674	64307	77168
NUMERO DE TRABAJ.	3	5	6	7	7

DECIMO TERCER SUELDO	1703	3124	4396	6053	7264
DECIMO CUARTO SUELDO	366	727	1053	1473	1768
FONDO DE RESERVA	803	964	1156	1388	1665
VACACIONES	852	1562	2198	3027	3632
RETENCIÓN CORPORATIVA	540	900	1080	1260	1260

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 128 PRESUPUESTO DE ADQUISICIONES DE ACTIVOS FIJOS.

DETALLE	ADQUISICIONES QUE SE REALIZARÁN EN LOS SIGUIENTES DIEZ AÑOS EXPRESADAS EN UNIDADES				
	2004	2005	2006	2007	2008
COMPUTADORAS	3	2	2	4	3
VALOR POR COMPUTADORA A TRAVÉS DE LOS AÑOS	717	774	836	903	975
TOTAL	2150	1548	1672	3612	2926
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	6925	1731	1870	2019	2181
REPOSICIÓN DE COMPUTADORES DADOS DE BAJA POR DEPRECIACIÓN				3	2

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 129 PRESUPUESTOS DE COLOCACIONES Y CAPTACIONES

CUADRO No. 129- a INGRESOS AHORROS A LA VISTA

MESES	2 0 0 4												# pers. Al año
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
# pers. Mes	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400 ↓
depos. \$20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Ingresos por depos.	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	
depos. Sistem. \$10		2000	4000	6000	8000	10000	12000	14000	16000	18000	20000	22000	
ahorro de capitl. \$84	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	
TOTAL MES	20800	43600	68400	95200	124000	154800	187600	222400	259200	298000	338800	381600	

		2 0 0 5												1608	
# pers. Ingresan= 167	# pers. Mes	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	↑ 4008
# pers. Retiran= 33	depos. \$20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
# pers. Neto=134	Ingresos por depos.	2680	2680	2680	2680	2680	2680	2680	2680	2680	2680	2680	2680	2680	↓
	depos. Sistem. \$10		1340	2680	4020	5360	6700	8040	9380	10720	12060	13400	14740		
	ahorro de capitl. \$84	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800		
	TOTAL MES	19480	40300	62460	85960	110800	136980	164500	193360	223560	255100	287980	322200		
		2 0 0 6												1992	
# pers. Ingresan= 211	# pers. Mes	166	166	166	166	166	166	166	166	166	166	166	166	166	↑ 6000
# pers. Retiran= 45	depos. \$20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
# pers. Neto=166	Ingresos por depos.	3320	3320	3320	3320	3320	3320	3320	3320	3320	3320	3320	3320	3320	↓
	depos. Sistem. \$10		1660	3320	4980	6640	8300	9960	11620	13280	14940	16600	18260		
	ahorro de capitl. \$84	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800		
	TOTAL MES	20120	41900	65340	90440	117200	145620	175700	207440	240840	275900	312620	351000		
		2 0 0 7												2004	
# pers. Ingresan= 217	# pers. Mes	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	↑ 8004
# pers. Retiran= 50	depos. \$20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
# pers. Neto=167	Ingresos por depos.	3340	3340	3340	3340	3340	3340	3340	3340	3340	3340	3340	3340	3340	↓
	depos. Sistem. \$10		1670	3340	5010	6680	8350	10020	11690	13360	15030	16700	18370		
	ahorro de capitl. \$84	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800		
	TOTAL MES	20140	41950	65430	90580	117400	145890	176050	207880	241380	276550	313390	351900		
		2 0 0 8												1596	
# pers. Ingresan= 183	# pers. Mes	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	↑ 9600
# pers. Retiran= 50	depos. \$20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
# pers. Neto=133	Ingresos por depos.	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	↓
	depos. Sistem. \$10		1330	2660	3990	5320	6650	7980	9310	10640	11970	13300	14630		

ahorro de capitl. \$84	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800	16800
TOTAL MES	19460	40250	62370	85820	110600	136710	164150	192920	223020	254450	287210	321300

AÑOS	# SOCIOS	INGRESOS AHORROS	Interés 5.5%	Interés 4.5%
2004	2400	381600	20988	17172
2005	4008	322200	17721	14499
2006	6000	351000	19305	15795
2007	8004	351900	19355	15836
2008	9600	321300	17672	14459

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 129- b INGRESO POR DEPÓSITOS A PLAZO FIJO

AÑOS	DEPÓSITO PROMEDIO	INTERÉS POR PAGAR 9.25%	INTERÉS POR PAGAR 8.75%
2004	78989	7306	6912
2005	148240	13712	12971
2006	223021	20629	19514
2007	317221	29343	27757
2008	496209	45899	43418

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 129- c INGRESO DE RETENCIÓN POR GASTOS ADMINISTRATIVOS

AÑOS	# DE SOCIOS	DESCUENTO 4 DÓLARES EN LA APERTURA
2004	2400	9600
2005	4008	16032
2006	6000	24000
2007	8004	32016
2008	9600	38400

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 129- d AHORRO ENCAJE O BASE DE PRÉSTAMO

AHORRO ENCAJE (5x1)					
AÑOS	2004	2005	2006	2007	2008
TOTAL DE CRÉDITOS COLOCADOS	424364	509237	611084	733301	879961
AHORRO ENCAJE	42436	50924	61108	73330	87996

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 129- e RETENCIÓN EN CERTIFICADOS DE APORTACIÓN DE LOS CRÉDITOS COLOCADOS

RETENCIÓN EN CERTIFICADOS DE APORTACIÓN					
AÑOS	2004	2005	2006	2007	2008
TOTAL DE CREDITOS COLOCADOS	424364	509237	611084	733301	879961
RETENCIÓN 10% EN CERTIF. DE APORT.	42436	50924	61108	73330	87996

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 129- f INGRESOS POR CAMBIOS DE LIBRETAS

AÑOS	# DE SOCIOS	COSTO POR LIBRETA \$ 1
2004	1200	1200
2005	2004	2004
2006	3000	3000
2007	4002	4002
2008	4800	4800

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 129- g CRÉDITOS COLOCADOS

DETALLE	2004	2005	2006	2007	2008
CRÉDITOS COMERCIALES	38700	46440	55728	66874	80248
CRÉDITOS DE CONSUMO	113601	136321	163585	196303	235563
CRÉDITOS DE VIVIENDA	36561	43873	52648	63177	75813
CRÉDITOS MICROEMPRESARIALES	235502	282602	339123	406947	488337
TOTAL DE CREDITOS COLOCADOS	424364	509237	611084	733301	879961
INTERÉS 19%	80629	96755	116106	139327	167193
COMISIÓN GASTOS ADMINISTRATIVOS 1%	4244	5092	6111	7333	8800
INSPECCIÓN 0.25%	1061	1273	1528	1833	2200
TOTAL RECUPERADO	504993	605992	727190	872628	1047154

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CUADRO No. 129- h CAPITAL SOCIAL (CERTIFICADOS DE APORTACIÓN)

AÑOS	# DE SOCIOS	DESCUENTO 12 DÓLARES EN LA APERTURA
2004	2400	28800
2005	4008	48096
2006	6000	72000
2007	8004	96048
2008	9600	115200

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

4.7 ESTRUCTURA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PRESUPUESTADOS

4.7.1 ESTADO DE RESULTADOS

CUADRO No. 130 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

	INGRESOS	2004	2005	2006	2007	2008
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	82829	98361	117774	141107	169463
5101	DEPÓSITOS	2200	1606	1668	1780	2270
510110	Depósitos en Bancos y Otras Instituciones Financieras	2200	1606	1668	1780	2270
510115	Inversiones					
5104	INTERESES DE CARTERA DE CRÉDITOS	80629	96755	116106	139327	167193
52	COMISIONES GANADAS	5305	6365	7639	9166	11000
5201	CARTERA DE CRÉDITOS	5305	6365	7639	9166	11000
520105	Comisión de crédito	4244	5092	6111	7333	8800
520110	Inspecciones	1061	1273	1528	1833	2200
55	OTROS INGRESOS	10800	18036	27000	36018	43200
5590	OTROS	10800	18036	27000	36018	43200
559005	Cuotas de ingreso	9600	16032	24000	32016	38400
559010	Servicio cambio de libreta	1200	2004	3000	4002	4800
559015	Ingresos varios					
	TOTAL INGRESOS	98934	122762	152413	186291	223662

	GASTOS	2004	2005	2006	2007	2008
41	INTERESES CAUSADOS	28294	31433	39934	48697	63571
4101	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	28294	31433	39934	48697	63571
410105	Depósitos de ahorro	20988	17721	19305	19355	17672

410110	Depósitos a plazo	7306	13712	20629	29343	45899
4103	OBLIGACIONES FINANCIERAS	0	0	0	0	0
410330	Obligaciones con entidades financieras					
45	GASTOS DE OPERACION	52567	70424	88367	110847	129124
4501	GASTOS DE PERSONAL	19191	33133	46674	64307	77168
450105	Remuneraciones	19191	33133	46674	64307	77168
450190	Otros gastos personal					
4502	HONORARIOS	6000	7200	8640	10368	12442
450210	Honorarios profesionales	6000	7200	8640	10368	12442
4503	SERVICIOS VARIOS	20232	21995	23927	26048	28381
450305	Movilizaciones, fletes y embalaje	600	648	700	756	816
450310	Servicios de guardianía	4032	4355	4703	5079	5485
450315	Publicidad y propaganda	6000	6480	6998	7558	8163
450320	Servicios básicos	2400	2592	2799	3023	3265
450325	Seguros	1800	1944	2100	2267	2449
450330	Arrendamientos	4200	4536	4899	5291	5714
450390	Otros servicios	1200	1440	1728	2074	2488
4504	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y MULTAS	300	324	350	378	408
450410	Impuestos municipales	300	324	350	378	408
4505	DEPRECIACIONES	2644	3333	4077	4766	5443
450505	Equipo de computación	873	1389	1946	2433	2892
450510	Equipo de seguridad	169	169	169	169	169
450515	Muebles y enseres de oficina	693	866	1053	1255	1473
450520	Vehículos	700	700	700	700	700
450525	Otros activos	209	209	209	209	209
4506	AMORTIZACIONES	1200	1200	1200	1200	1200
450615	Gastos de Instalación	626	626	626	626	626
450625	Programas de computación	320	320	320	320	320
450630	Gastos de adecuación	254	254	254	254	254
4507	OTROS GASTOS	3000	3240	3499	3779	4081
450705	Suministros diversos	1440	1555	1680	1814	1959

450710	Donaciones	360	389	420	453	490
450715	Mantenimiento y reparaciones	1200	1296	1400	1512	1633
450720	Otros					
	TOTAL GASTOS	80861	101857	128302	159544	192695

	TOTAL INGRESOS	98934	122762	152413	186291	223662
	TOTAL GASTOS	80861	101857	128302	159544	192695
	EXCEDENTE O DEFICIT DEL PERIODO	18072	20905	24111	26747	30967

LIQUIDACIÓN DE EXCEDENTES Y ESTADOS DE RESULTADOS

	2004	2005	2006	2007	2008
EXCEDENTE DEL EJERCICIO	18072	20905	24111	26747	30967
UTILIDADES TRABAJADORES 15%	2711	3136	3617	4012	4645
EXCEDENTES ANTES DE IMPUESTOS	15362	17769	20494	22735	26322
IMPUESTO INNFA 2%	307	355	410	455	526
IMPUESTO A LA RENTA 25%	3840	4442	5124	5684	6581
OTROS IMPUESTOS					
EXCEDENTES ANTES DE RESERVAS	11214	12972	14961	16597	19215
RESERVA LEGAL 20%	2243	2594	2992	3319	3843
DIVIDENDOS A CERTIFICADOS					
RESERVA DE PATROCINIO 30%	3364	3891	4488	4979	5765
EXCEDENTES A DISPOSICIÓN DE LA ASAMBLEA	5607	6486	7480	8298	9608
CAPITALIZACIÓN CERTF. DE APORTACION	1	1	1	1	1
INCREMENTO A RESERVA LEGAL					

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

4.7.2 BALANCE GENERAL

CUADRO No. 131 BALANCE GENERAL PROYECTADO

BALANCE GENERAL

	ACTIVOS	2004	2005	2006	2007	2008
11	FONDOS DISPONIBLES	80000	72991	90335	102361	170057
1101	CAJA	40000	43795	60000	70000	128786
1103	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	40000	29196	30335	32361	41271
13	INVERSIONES	0	0	0	0	0
1301	PARA NEGOCIAR DE ENTIDADES DEL SECTOR PRIVADO					
1399	(PROVISIÓN PARA INVERSIONES)	0	0	0	0	0
14	CARTERA DE CREDITOS	403146	492482	580530	696636	835963
	Créditos por Vencer	424364	518402	611084	733301	879961
1401	CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL POR VENCER	38700	47276	55728	66874	80248
1402	CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO POR VENCER	113601	138774	163585	196303	235563
1403	CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA POR VENCER	36561	44663	52648	63177	75813
1404	CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA POR VENCER	235502	287688	339123	406947	488337
	Créditos Vencidos	21218	25920	30554	36665	43998
1421	CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL VENCIDA	1935	2364	2786	3344	4012
1422	CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO VENCIDA	5680	6939	8179	9815	11778
1423	CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA VENCIDA	1828	2233	2632	3159	3791
1424	CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA VENCIDA	11775	14384	16956	20347	24417
1499	(PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	21218	25920	30554	36665	43998
16	CUENTAS POR COBRAR	76598	91917	110301	132361	158833
1602	INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES					
1603	INTERESES POR COBRAR DE CARTERA DE CRÉDITOS	80629	96755	116106	139327	167193
1690	CUENTAS POR COBRAR VARIAS					
1699	(PROVISIÓN PARA CUENTAS POR COBRAR)	4031	4838	5805	6966	8360

17	BIENES REALIZABLES					
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	15275	15222	14686	15552	15215
1805	MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	6925	1731	1870	2019	2181
1806	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3707	1548	1672	3612	2926
1807	UNIDADES DE TRANSPORTE	3500				
1890	OTROS ACTIVOS	3787	0	0	0	0
189005	Equipo de Seguridad	1693				
189010	Otros activos depreciables	2094				
1899	(DEPRECIACIÓN ACUMULADA)	2644	3333	4077	4766	5443
19	OTROS ACTIVOS	5400	5736	6099	6491	6914
1904	GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS	0	0	0	0	0
190405	Anticipos a terceros					
190410	Otros					
1905	GASTOS DIFERIDOS	5400	5736	6099	6491	6914
190505	Gastos de instalación	626	626	626	626	626
190510	Programas de Computación	320	320	320	320	320
190515	Gastos de adecuación	254	254	254	254	254
190520	Arrendamientos	4200	4536	4899	5291	5714
	TOTAL ACTIVOS	580419	678347	801951	953401	1186983
	PASIVO	2004	2005	2006	2007	2008
21	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	503025	521364	649529	756851	919905
2101	DEPÓSITOS A LA VISTA	381600	322200	365400	366300	335700
2103	DEPÓSITOS A PLAZO	78989	148240	223021	317221	496209
2104	DEPÓSITOS DE GARANTÍA	42436	50924	61108	73330	87996
25	CUENTAS POR PAGAR	31456	37859	48833	60762	77796
2501	INTERESES POR PAGAR	28294	31433	39934	48697	63571

250105	Depósitos a la vista	20988	17721	19305	19355	17672
250110	Depósitos a plazo	7306	13712	20629	29343	45899
2503	OBLIGACIONES PATRONALES	2332	4026	5671	7813	9376
250305	Aportes al IESS	2332	4026	5671	7813	9376
2504	RETENCIONES	780	2340	3156	4165	4746
250405	Impuesto a la Renta	240	1440	2076	2905	3486
250410	Retención Corporativa	540	900	1080	1260	1260
2505	CONTRIBUCIONES, IMPUESTOS Y MULTAS	50	60	72	86	104
250505	Retención en la fuente	50	60	72	86	104
2590	CUENTAS POR PAGAR VARIAS					
26	OBLIGACIONES FINANCIERAS	0	0	0	0	0
2602	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL PAÍS					
2603	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL EXTERIOR					
29	OTROS PASIVOS	9385	62047	21214	28220	60729
2904	PROVISIONES SOCIALES	3723	6376	8803	11941	14329
290405	Décimo tercero	1703	3124	4396	6053	7264
290410	Décimo cuarto	366	727	1053	1473	1768
290415	Vacaciones	852	1562	2198	3027	3632
290420	Fondo de reserva empleados	803	964	1156	1388	1665
2906	TRANSFERENCIAS INTERNAS	5662	55671	12411	16279	46400
290605	Oficina matriz Ambato.	5662	55671	12411	16279	46400
	TOTAL PASIVOS	543867	621270	719577	845833	1058431
	PATRIMONIO	2004	2005	2006	2007	2008
31	CAPITAL SOCIAL	28800	48096	72000	96048	115200
3103	APORTES DE SOCIOS	28800	48096	72000	96048	115200
310305	Certificados de Aportación	28800	48096	72000	96048	115200

33	RESERVAS	2145	2496	2894	3221	3745
3301	LEGALES	2145	2496	2894	3221	3745
330105	Legales	2145	2496	2894	3221	3745
330502	Fondos irrepartibles					
330503	Previsión y asistencia social					
3303	ESPECIALES					
3305	REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO					
34	OTROS APORTES PATRIMONIALES	0	0	0	0	0
3402	DONACIONES	0	0	0	0	0
340205	Donaciones					
36	RESULTADOS	5607	6486	7480	8298	9608
3603	UTILIDAD DEL EJERCICIO	5607	6486	7480	8298	9608
3604	(PÉRDIDA DEL EJERCICIO)					
	TOTAL PATRIMONIO	36551	57078	82374	107567	128552

	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	580418	678347	801952	953400	1186983
	TOTAL ACTIVOS	580419	678347	801951	953401	1186983

FALTANTE O SOBRENTE	0	0	0	0	0
LIQUIDEZ	16	14	14	14	18

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

CAPITULO V

EVALUACIÓN FINANCIERA

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

a) Objetivo General

Determinar a través de la evaluación financiera que existe beneficio frente al costo, y que la inversión propuesta será económicamente rentable.

b) Objetivos Específicos

- Realizar un análisis de los gastos incurridos para la puesta en marcha del proyecto.
- Realizar un análisis del punto de equilibrio que debe existir entre los gastos incurridos y los ingresos.
- Determinar el flujo de efectivo que arrojen los valores correspondientes para la aplicación de las fórmulas del período de recuperación, VAN, TIR, Costo-Beneficio.
- Calcular e interpretar los indicadores financieros que determinen la situación de la cooperativa.
- Realizar un análisis de factibilidad.

ESTRUCTURA DE COSTOS

En cuanto a lo que tiene que ver con la estructura de costos del proyecto hay que tomar en cuenta diversas consideraciones y sobre todo diferenciar una estructura de costos entre una empresa de producción y una empresa del sector financiero como es la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

Partiendo de los conceptos básicos de lo que es un costo que se define como un “desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual”¹⁹, se puede decir que este concepto no diferencia entre las empresas de producción ni las de servicios ni cualquier otro tipo de empresas, pero si vamos un poco más allá de este enunciado y definimos los tipos de costos de acuerdo a su comportamiento que se clasifican en costos fijos, costos variables y costos semivariables, determinamos que “costos fijos son los que permanecen constantes dentro de un período determinado, sin importar si cambia el volumen de producción; por ejemplo: los sueldos, la depreciación en línea recta, el alquiler del edificio, etc.”²⁰, “Los costos variables cambian o fluctúan en relación directa a una actividad o volumen de producción. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas; por ejemplo: la materia prima cambia de acuerdo con la función de producción y las comisiones de acuerdo con las ventas”²¹; y, “los costos semivariables o semifijos están integrados por una parte fija y una variable; son ejemplos característicos los servicios públicos la luz, el teléfono , etc.”²².

A partir de estos enunciados ya podemos hallar algunas diferencias entre una empresa de producción y una empresa de servicios ya que simplemente una empresa de servicios que en este caso es una institución financiera no incurre en costos variables ya que no existe el proceso de transformación de materia prima a productos terminados por ende una empresa de servicios en este caso la Cooperativa Mushuc Runa no incurre en ninguno de estos costos pero si en gastos como se mencionó en el CUADRO 123 GASTOS OPERACIONALES Y CUADRO 127 GASTOS DE PERSONAL, en los mencionados cuadros podemos apreciar los distintos rubros y valores producto del desarrollo de las actividades de intermediación financiera para la cual fue creada la Cooperativa Mushuc Runa, dichos valores son los que se les podría considerar como los costos del proyecto pero realizar una división en los distintos tipos de costos en este caso en costos fijos y variables resulta imposible por la naturaleza y tipo de empresa.

¹⁹ BACA GABRIEL. Evaluación de Proyectos 4ta. Edición. Pág. 161. Copia

²⁰ BACKER, JACOBSEN Y RAMIREZ. Contabilidad de Costos 2da. Edición. Pág. 17. Copia

²¹ BACKER, JACOBSEN Y RAMIREZ. Contabilidad de Costos 2da. Edición. Pág. 17. Copia

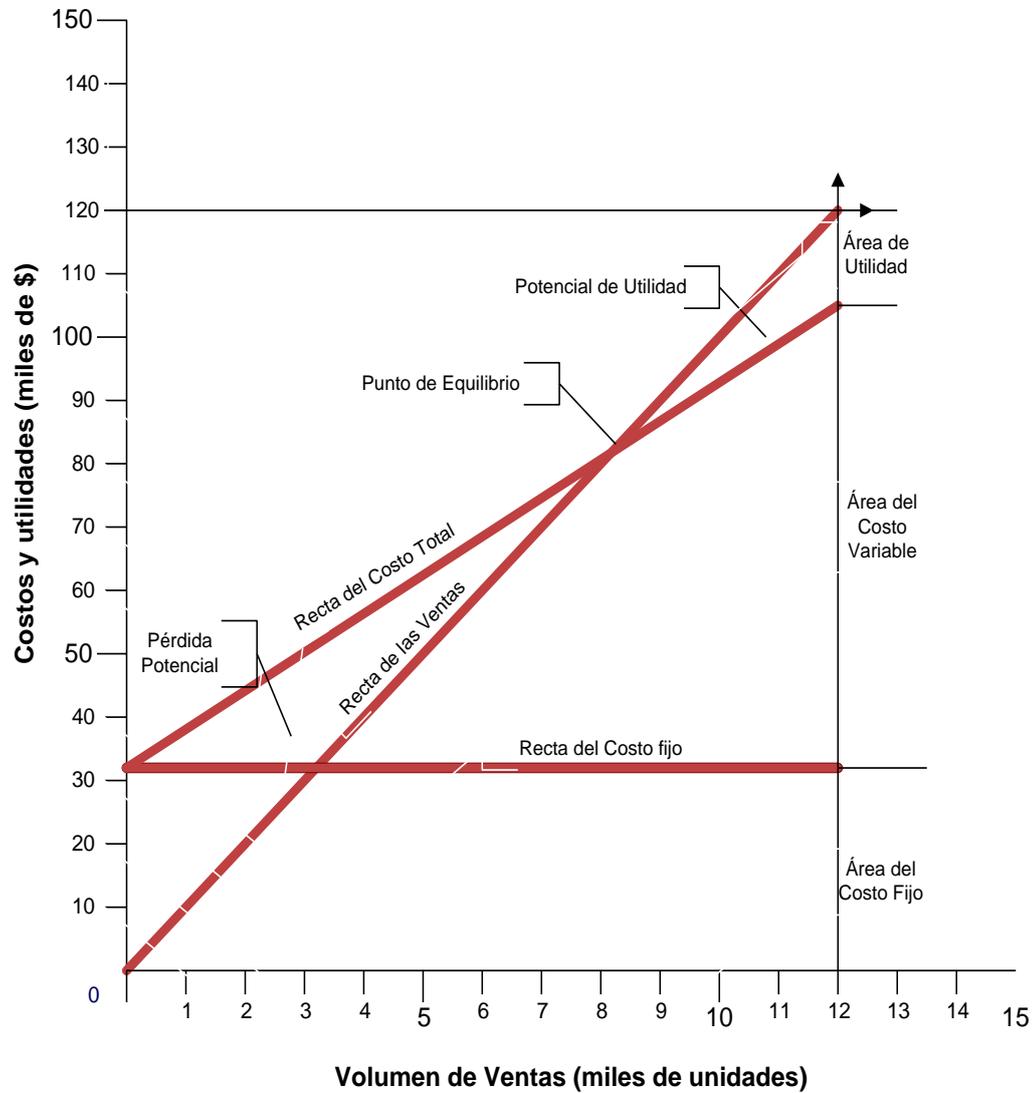
²² BACKER, JACOBSEN Y RAMIREZ. Contabilidad de Costos 2da. Edición. Pág. 17. Copia

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio para este proyecto tiene el mismo análisis que en el literal anterior con respecto a los costos ya que el punto de equilibrio que a menudo se denomina análisis costo – utilidad – volumen están directamente involucrados estos conceptos. “El punto de equilibrio es el volumen de ventas por el cual no se obtiene pérdida ni ganancia. Su cálculo requiere la separación de todos los costos en sus elementos fijos y variables”²³, como explicamos anteriormente dentro del funcionamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. por ser una empresa de servicios dedicada a la intermediación financiera no se pueden clasificar los costos fijos de los costos variables de igual manera como se expuso en el punto 5.2 lo que se ha podido determinar son los gastos operacionales con todos sus componentes como se puede observar en el Cuadro No. 123; y por otro lado una variable que es de vital importancia para el cálculo del punto de equilibrio es el volumen de ventas expresados en número de unidades de venta que se lo ubica en el eje x que frente a los costos y utilidades expresados en dólares se lo ubica en el eje y, se necesita esta variable para saber el número de unidades que se deberá vender para que los ingresos sean igual a los costos, estos conceptos que se los utiliza dentro de las empresas de producción se los puede observar en el gráfico siguiente:

²³ WELCH G. A..Contabilidad de Empresas Tomo 2. 1ra. Edición. Pág. 64. Copia.

GRÁFICO No. 104 PUNTO DE EQUILIBRIO - EMPRESA DE PRODUCCIÓN

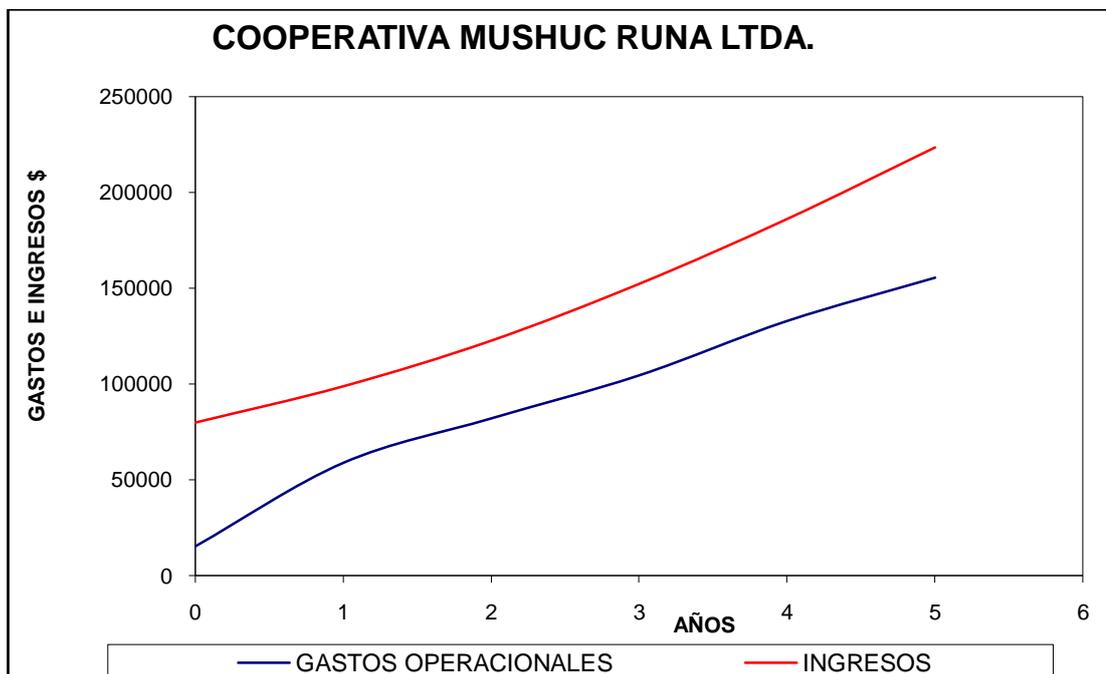


Fuente: Investigación realizada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el GRÁFICO No.104 las empresas de producción determinan a través del cálculo del volumen de venta y las unidades de ventas, de los costos totales que son el resultado de la sumatoria de costos fijos más costos variables, y de los ingresos que se calculan de la multiplicación del precio unitario por las unidades de venta, todas estas variables participan para el cálculo del punto de equilibrio.

GRÁFICO No. 105 PUNTO DE EQUILIBRIO - COOPERATIVA



Fuente: Investigación realizada
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Como podemos observar en el GRÁFICO No.105 no se puede determinar el punto de equilibrio como en una empresa de producción en primer lugar porque no se calcula los ingresos a través de la utilización de las unidades de ventas, por la no existencia de costos fijo ni variables y por ende de los costos totales; en este caso los valores que contamos son los gastos operacionales y todos sus componentes que tienen su inicio en el valor de la inversión en activos fijos en el año cero versus los ingresos de igual manera con todos sus componentes y que tienen su punto de inicio en el año cero en la cantidad de caja y bancos entregada para el inicio de sus actividades; pero el análisis más relevante que se puede realizar al respecto es que simplemente debe existir un equilibrio entre los que son los ingresos versus los gastos y esto se ve reflejado y se lo puede apreciar de mejor manera en el estado de pérdidas y ganancias CUADRO No. 130, en el caso de existir un déficit automática se rompería el equilibrio existente y el margen existente entre los dos valores tampoco es de mayor relevancia, ya que la misión de una cooperativa es el servicio a sus socios y clientes a través del ahorro y créditos más que buscar el lucro y mayor utilidad como pasa en una empresa de producción cuyos dueños y accionistas buscan la mayor utilidad y por ende ganar más.

FLUJO DE FONDOS

CUADRO No. 132 FLUJO DE FONDOS

Rubros	0	2004	2005	2006	2007	2008
+ FUENTES O INGRESOS DE CAPITAL		994931	1187845	1404106	1676995	2050864
Depósitos de ahorros		381600	322200	365400	366300	335700
Depósitos DPF		78989	148240	223021	317221	496209
Interés ganados inversiones/depósitos		0	0	0	0	0
Certificados Aportación		28800	48096	72000	96048	115200
Recuperación Préstamos		403146	492482	580530	696636	835963
Intereses ganados en créditos		80629	96755	116106	139327	167193
Ingresos por comisiones		5305	6365	7639	9166	11000
Cuentas por cobrar		0	0	0	0	0
Créditos externos						
Otros (transferencias)		5662	55671	12411	16279	46400
Ingresos por servicios						
Otros ingresos		10800	18036	27000	36018	43200
- USOS DE CAPITAL		236263	297567	384016	481480	588227
Retiro de ahorros		76320	64440	73080	73260	67140
Retiro DPF		15798	29648	44604	63444	99242
Retiro certificados de aportación		5760	9619	14400	19210	23040
Intereses pagados por DPF		7306	13712	20629	29343	45899
Intereses pagados por créditos externos						
Gastos personal		25486	44974	63224	86966	104359
Gastos operacionales		58862	82093	104558	132943	155535
Adquisición activos fijos		15275	15222	14686	15552	15215
pago de créditos externos						
Cuentas por pagar		31456	37859	48833	60762	77796
- RESERVAS DE LIQUIDEZ REQUERIDAS		80000	72991	90335	102361	170057

(caja, bancos, inversiones)		80000	72991	90335	102361	170057
SUBTOTAL		678668	817287	929756	1093154	1292581
Pago utilidades trabajadores (15%)		101800	122593	139463	163973	193887
Impuestos (25%)		169667	204322	232439	273289	323145
DISPONIBLE PARA CONCESIÓN DE PRÉSTAMOS		411045	494905	563131	661859	962596
INVERSIÓN INICIAL	262581					
Inversión en Activos Fijos	17919					
Activo Diferido	6001					
Capital de trabajo	158661					158661
capital inicial concedido	80000					
+ Depreciación		2644	3333	4077	4766	5443
+ Amortización		1200	1200	1200	1200	1200
Valor de salvamento						21743
MONTO DE PRÉSTAMOS A CONCEDER		287731	346434	394192	463301	673817
FLUJOS DE FONDOS	-262581	123313	148472	168939	198558	288779

Fuente: Cuadros 121, 122, 123, 124, 125, 126, 130 y 131

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

PERÍODO DE RECUPERACIÓN

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

CUADRO No. 133 PERIODO DE RECUPERACIÓN

AÑOS	FLUJOS	FLUJOS ACUMULADOS
1	123313	123313
2	148472	271785
3	168939	440724
4	198558	639281
5	288779	928060
INVERSIÓN = 262581		

Fuente: CUADRO 132

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

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

$$PERÍODO DE RECUPERACIÓN = \left(\frac{INVERSIÓN - FLUJO ACUMULADO AÑO 1}{FLUJO AÑO 2} \right)$$
$$PR = \left(\frac{262581 - 123313}{148472} \right)$$

$$PR = 0.93$$

Este valor se añadirá al un año de base que teníamos por lo tanto el tiempo de recuperación de la inversión inicial hecha en el presente proyecto es de un 1,93 años

VAN

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de flujos descontados a la inversión inicial. “ Los valores netos miden la diferencia que existe entre ingresos y egresos de un proyecto, una vez cumplida la exigencia de considerar el valor del dinero en el tiempo y la de producir un rendimiento igual al mínimo (TMAR). Por tanto, si los valores netos son positivos, el proyecto será factible y si son negativos, no lo será”²⁴. Para determinar este valor, fue necesario calcular el costo de capital o tasa de descuento de la siguiente manera.

$$TMAR = f + i + (f * i)$$

f= inflación

i= premio al riesgo

f	i	f*i	TMAR
0.08	0.10	0.01	0.19

Se realizó los cálculos con un 10% de premio al riesgo que es igual a un promedio de la tasa activa vigente en las instituciones financieras en ahorro a plazo fijo, y se tomó como referencia la inflación del 8% en promedio que se ha venido trabajando en el transcurso del proyecto.

El valor actual neto (VAN), como indica la siguiente ecuación, se calcula restando la inversión inicial de un proyecto (I.I.) del valor presente de sus entradas de efectivo (flujo de efectivo) descontadas a una tasa igual al costo de capital de la empresa que corresponde al 19% (TMAR), cabe señalar que para el cálculo del VAN se hizo uso de la herramienta funciones financieras en EXCEL, por lo que el cálculo es automático y no da lugar a errores ni manipulaciones incorrectas.

²⁴ VARELA RODRIGO. Evaluación Económica de Inversiones Ira. Edición. Pág. 119. Copia.

CUADRO No. 134 - VAN

AÑOS	FLUJOS	TMAR
0	-262581	0,19
1	123313	
2	148472	
3	168939	
4	198558	
5	288779	
TOTAL FLUJOS	928060	
VAN	226.341	

Fuente: CUADRO 132

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El resultado del VAN significa que invirtiendo \$262581 y obteniendo flujos anuales de: \$ 123313, 148472, 168939, 198558, 288779, con una tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) del 19%, el proyecto produce \$226341 más que si se hubiese depositado ese dinero en una institución financiera o destinado a otra alternativa, y, al ser un valor positivo se puede concluir que el proyecto si es factible.

TIR

La tasa interna de retorno equivale a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión con pagos (valores negativos) e ingresos (valores positivos) que ocurren en períodos regulares. También se puede decir que es la tasa de descuento que hace que el VAN (valor actual neto) sea igual a cero, es decir que iguala la suma de flujos descontados a la inversión inicial.

Para saber el resultado de la TIR, de igual manera como se hizo con el VAN se utiliza en EXCEL las funciones financieras que calculan en forma directa este valor y con esto se evita determinar por medio de tanteos (prueba error), hasta que *“la i haga igual la suma de los flujos descontados, a la inversión inicial”*, es decir, que se hace variar la “i” hasta que satisfaga la igualdad de ésta, con EXCEL se logra que el resultado del TIR sea directo.

CUADRO No. 135 - TIR

AÑOS	FLUJOS	TMAR
0	-262581	0,19
1	123313	
2	148472	
3	168939	
4	198558	
5	288779	
TOTAL FLUJOS	928060	
TIR	53%	

Fuente: CUADRO 132

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

El proyecto se considera bueno porque su TIR (53%), es superior a la TMAR (19%) requerida, por lo que podemos concluir que el proyecto es factible. El TIR de 53% quiere decir que si calculamos el VAN con una tasa de interés del 53%, se obtiene un valor igual a cero.

Asumiendo que el costo de oportunidad del capital invertido es del 19%, entonces el dinero invertido rinde el 34% anual por encima de lo que hubiera ganado depositando ese dinero en una institución financiera o en otra alternativa de inversión.

COSTO – BENEFICIO

CUADRO No. 136 - COSTO BENEFICIO

TOTAL FLUJOS	928060
INVERSIÓN	262581
Costo/ beneficio=	TOTAL / I.I.
Costo /beneficio=	3,53

Fuente: CUADRO 134

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

Respecto a este ratio financiero se determino un 3.53 de relación costo beneficio, que nos indica la utilidad que tenemos en el proyecto por la inversión realizada, es decir, que por cada dólar invertido en el proyecto voy a tener una rentabilidad de 3.53%.

INDICADORES FINANCIEROS

CUADRO No. 137 - INDICADORES FINANCIEROS

CAPACIDAD PATRIMONIAL

<u>PATRIMONIO</u>	<u>36551</u>	
<u>TOTAL DE ACTIVOS + CONTINGENTES</u>	<u>580419</u>	6,30%

RIESGO CREDITICIO

a)		
<u>CARTERA VENCIDA</u>	<u>21218</u>	
<u>CARTERA POR VENCER + VENCIDA</u>	<u>445582</u>	4,76%
b)		
<u>PROVISIONES</u>	<u>21218</u>	
<u>CARTERA POR VENCER + VENCIDA</u>	<u>445582</u>	4,76%

RENTABILIDAD

<u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u>	<u>5607</u>	
<u>CAPITAL Y RESERVAS PROPIAS</u>	<u>30945</u>	18,12%
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u>	<u>5607</u>	
<u>TOTAL DE ACTIVOS</u>	<u>580419</u>	0,97%

LIQUIDEZ

<u>FONDOS DISPONIBLES</u>	<u>80000</u>	
<u>OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO</u>	<u>503025</u>	15,90%

EFICIENCIA ADMINISTRATIVA

a)		
<u>GASTOS OPERACIONALES</u>	<u>58862</u>	
<u>TOTAL ACTIVOS</u>	<u>580419</u>	10,14%
b)		
<u>GASTOS PERSONAL</u>	<u>25486</u>	
<u>TOTAL ACTIVOS</u>	<u>580419</u>	4,39%
c)		
<u>MARGEN FINANCIERO (interés ganado-pagado)</u>	<u>54535</u>	
<u>TOTAL ACTIVOS</u>	<u>580419</u>	9,40%

EFICIENCIA FINANCIERA

<u>ACTIVOS PRODUCTIVOS (cartera)</u>	<u>445582</u>	
<u>PASIVOS CON COSTO (total depósitos)</u>	<u>503025</u>	88,58%

Fuente: CUADRO 130 CUADRO 131

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

SOLVENCIA.- Llamada también Capacidad Patrimonial, nos indica que la entidad tiene un índice de solvencia aceptable no es alto pero demuestra que existe gran movimiento en los activos que su principal monto son los créditos otorgados, y está dentro de las condiciones para cumplir con los propósitos fundamentales del patrimonio como son:

- Financieros
- Estratégicos

Entre estos encontramos.

- Capacidad para cubrir pérdidas y desvalorizaciones de activos
- Otorgar créditos
- Realizar nuevas inversiones
- Crecimiento con nuevas sucursales y agencias.

RIESGO CREDITICIO.- El porcentaje de 4.76% demuestra en primer lugar en la fórmula a) el grado de morosidad que tiene la cartera de crédito, como se sabe entre menor sea este porcentaje mejor calidad tiene la cartera, pero este rango se mantiene dentro de los parámetros normales que maneja el Sistema Financiero Nacional.

Y en segundo lugar la fórmula b) demuestra el porcentaje que se tiene de provisiones para créditos incobrables o cartera vencida y es de 4.76% de igual manera por lo que se puede concluir que existen las provisiones necesarias para evitar pérdidas por cartera incobrable y existe un equilibrio entre estas dos cuentas.

RENTABILIDAD.- Refleja el rendimiento de los recursos propios de la Cooperativa, nuestra rentabilidad es del 18.12% en este sentido no podemos decir que es una rentabilidad alta pero por ser el primer año en el que se empiezan las operaciones de la Cooperativa por los gastos incurridos por la inversión hecha y por la apertura de una institución nueva dentro de un mercado tan competitivo como es el Sistema Cooperativo no se puede calificar como malo a este índice es aceptable.

LIQUIDEZ.- La Cooperativa mantiene un 15.90% de liquidez, esto nos demuestra la capacidad para hacer frente a las obligaciones inmediatas, tomando como referencia el porcentaje que da la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (14%), la institución mantiene un buen nivel de liquidez para afrontar retiros masivos.

EFICIENCIA ADMINISTRATIVA.- a) La eficiencia administrativa es del 10.14%, esto significa que la entidad a realizado gastos que han sido necesarios para ejecutar las operaciones normales de la Institución. Si el porcentaje es menor, habrá mejor rentabilidad.

b) El gasto del personal en la institución significa un 4.39% sobre los activos, este índice nos indica que es un índice bajo y moderado que no existen ni los excesos ni la austeridad es muy equilibrado.

c) El margen financiero sobre el total de los activos indica que el porcentaje que la cooperativa ha ganado como margen bruto en las operaciones financieras, con el total de los recursos que dispone, a mayor margen la cooperativa está en mejores condiciones, con éste índice se puede ver si las políticas de cobro y pago de intereses son buenas, y contribuyen a la obtención de la rentabilidad que la Cooperativa debe manejar como empresa. El índice de la Cooperativa en este análisis es de 9.40% y que es considerado un buen índice ni muy alto ni muy bajo es decir existe un buen equilibrio.

EFICIENCIA FINANCIERA.- Es una relación de los activos que producen rentas para la Cooperativa y los pasivos que generan costos, permitiendo el grado de optimización de los recursos de la Cooperativa. Con este índice se demuestra que la entidad esta aprovechando de mejor manera la capacidad productiva, demostrado en nuestro caso con un excelente porcentaje de eficiencia financiera del 88.58%.

CAPITULO VI

PROPUESTA ADMINISTRATIVA

6.1 MISIÓN

“Brindar productos y servicios financieros de calidad para satisfacer las necesidades de los socios y clientes, contribuyendo al desarrollo de las actividades productivas de la población rural y urbano marginal; y , a partir de la generación de relaciones de confianza, mantener un crecimiento sostenido de la Cooperativa”

6.2 VISIÓN

“Constituirse en una institución de reconocido prestigio, competitiva, líder, modelo y referente en la prestación de servicios financieros que contribuyan al desarrollo de la localidad, provincia y del país.”

6.3 VALORES CORPORATIVOS

Los valores institucionales que regirán a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. - Sucursal Latacunga son los siguientes:

- Honradez
- Compromiso
- Respeto
- Lealtad
- Humildad
- Liderazgo
- Calidad en el servicio
- Trabajo en equipo
- Innovación y mejoramiento continuo
- Comunicación efectiva.

6.4 OBJETIVOS

La cooperativa tendrá por objetivos los siguientes:

- a.- Promover el desarrollo socioeconómico de sus asociados y de la comunidad, mediante la prestación de servicios financieros, conexos y complementarios a socios y terceros en el marco de las operaciones determinadas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero;
- b.- Fomentar el ahorro de la comunidad;
- c.- Fomentar, a través de sus servicios, los principios de la autoayuda, autogestión y autocontrol como base fundamental del funcionamiento y desarrollo de la Cooperativa;
- d.- Promover su relación y/o integración con otras entidades nacionales y/o extranjeras, en procura de mantener convenios de cooperación que contribuyan al fortalecimiento de la Institución y del sistema cooperativo;
- e.- Obtener fuentes de financiamiento interno y/o externo, que fueren necesarios y convenientes para el desarrollo institucional y de sus asociados;
- f.- Establecer otros servicios no financieros que contribuyan al mejoramiento social y económico de sus miembros.
- g.- Promover la ampliación de la membresía de socios y terceros a la Cooperativa, tendiente a su consolidación y desarrollo.

6.5 POLÍTICAS Y PRINCIPIOS

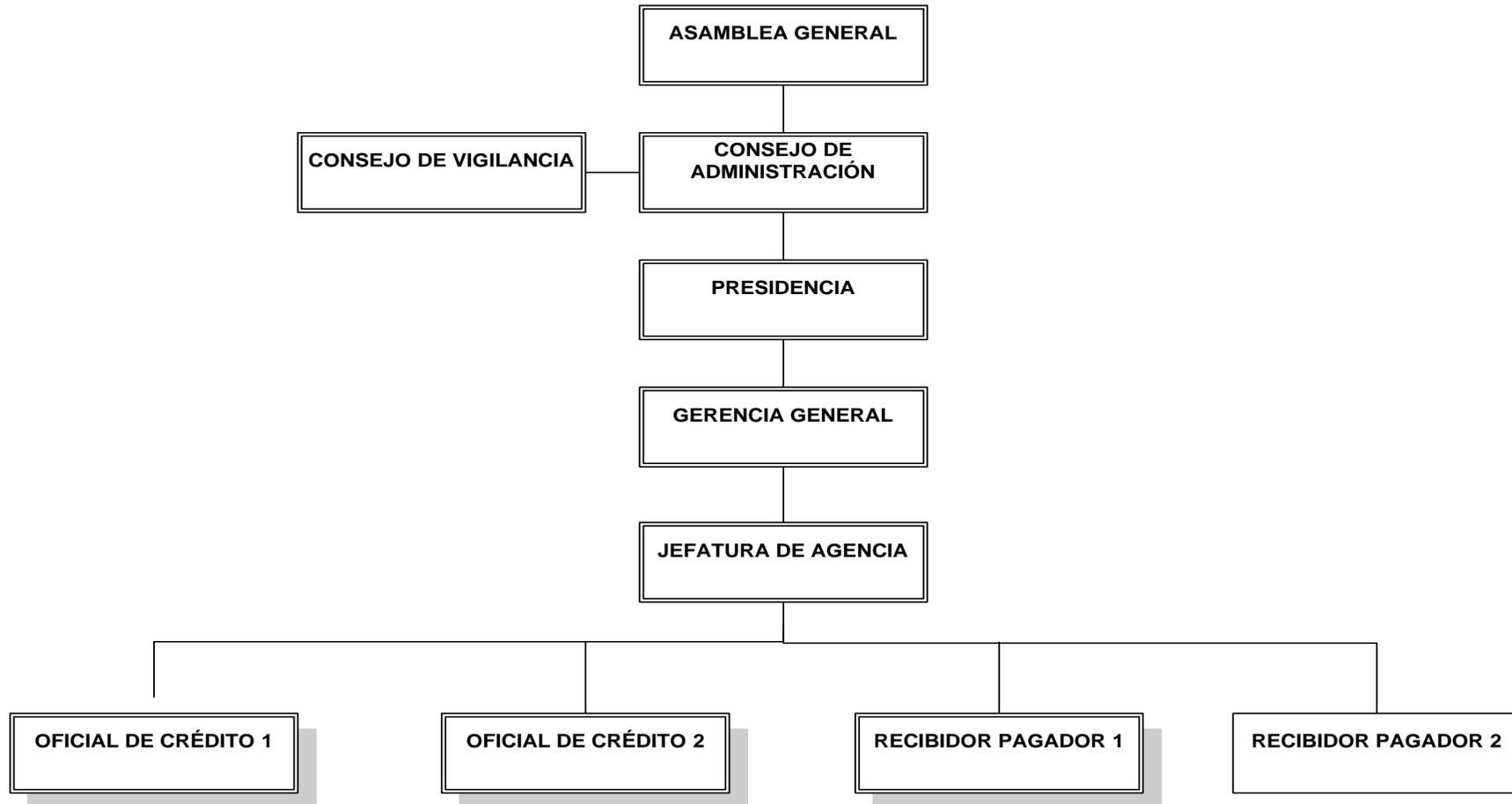
La cooperativa, regulará sus actividades, de conformidad con los siguientes principios y políticas:

- a.- Adhesión y retiro voluntario;
- b.- Participación democrática por parte de los socios; un socio un voto;
- c.- Participación económica de los asociados y distribución de los excedentes económicos en proporción al capital social aportado.
- d.- Autonomía e independencia;

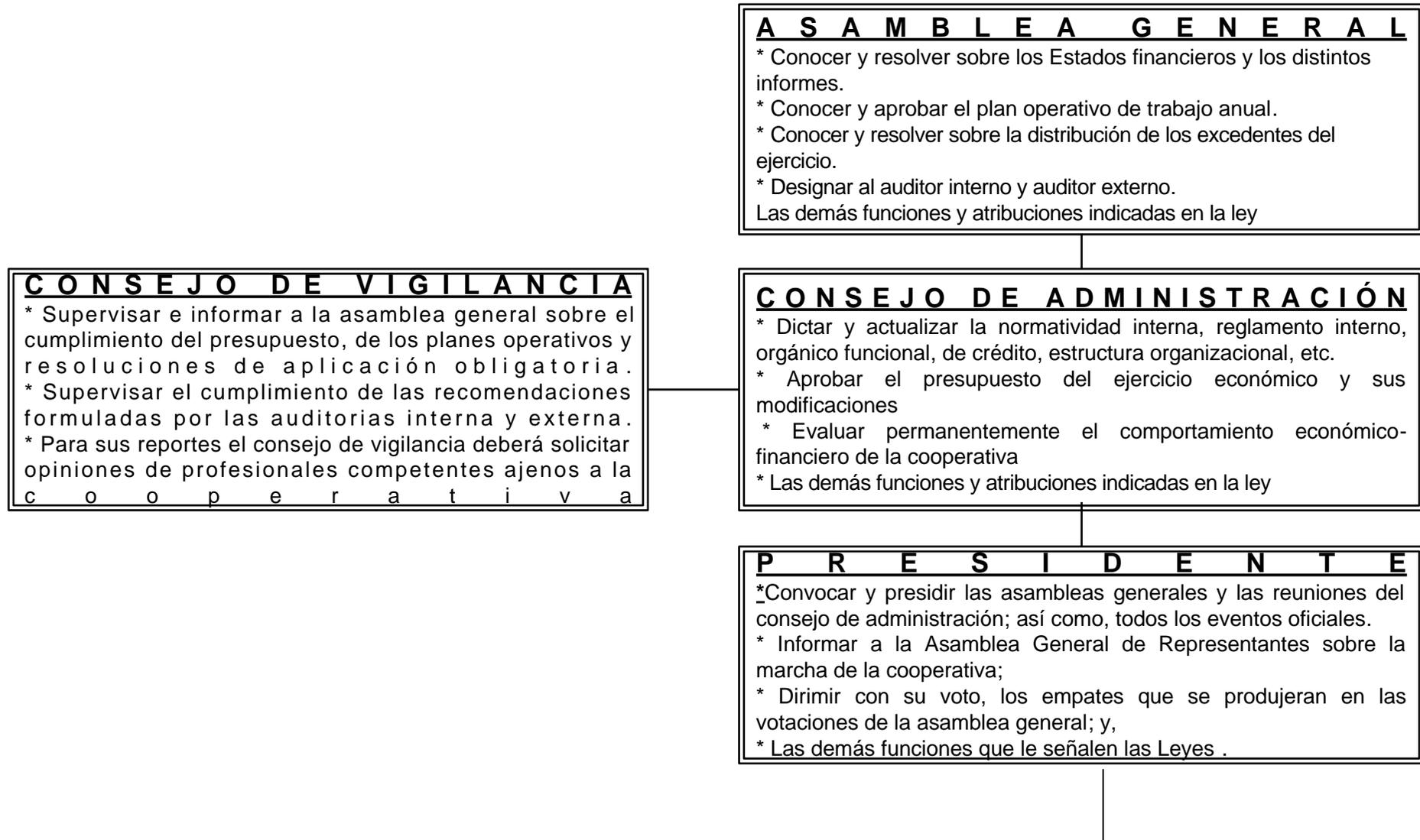
- e.- Educación, formación, información y capacitación a los asociados, representantes, directivos, funcionarios y empleados;
- f.- Cooperación entre cooperativas, fomentando la integración cooperativa;
- g.- Interés por la comunidad, trabajando por el desarrollo sostenible de sus comunidades; y
- h.- Neutralidad política y religiosa.
- i.- Igualdad de derechos de los socios para obtener los beneficios del crédito, impulsando su democratización y como tal la disminución del riesgo.
- j.- Rapidez y oportunidad de servicio a todos los socios sin discriminaciones.
- k.- Contribución a los socios a través del otorgamiento de créditos.
- l.- Provisión de recursos para actividades productivas o adquisición de bienes que permitan el mejoramiento de vida, y creación de empleo.
- m.- Seguridad adecuada tendiente a la oportuna recuperación de los créditos.

6.6 ESTRUCTURA

6.6.1 ORGANIZACIONAL



6.6.2 FUNCIONAL



G E R E N C I A G E N E R A L

- * Representar judicial y extrajudicialmente a la cooperativa.
- * Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera de la cooperativa.
- * Ejecutar los acuerdos y resoluciones de la asamblea general y del consejo de administración.
- * Las demás atribuciones y responsabilidades que le señale la ley, reglamentos y normas internas.

J E F A T U R A D E A G E N C I A

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

O F I C I A L D E C R É D I T O 1

- * Realizar un trabajo con eficiencia en la verificación de información del socio para minimizar el riesgo en la concesión del crédito.
- * Imprimir reporte de morosidad cada día.
- * Seleccionar a los socios que están con más de cinco días de atraso.
- Imprimir las notificaciones para los deudores y garantes.

RECIBIDOR PAGADOR 1

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

6.7 ESTRATEGIAS DE MEDIANO PLAZO

OBJETIVO	ESTRATEGIA
<p>INCREMENTAR ANUALMENTE EL VOLUMEN DE CRÉDITO EN UN 20%</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar Estudios económicos de los sectores productivos • Racionalizar y agilizar los procesos de crédito. • Mejorar la calidad de los productos y servicios. • Desarrollar programas de formación y capacitación para el personal de crédito.
<p>INCREMENTAR ANUALMENTE EL NÚMERO DE SOCIOS SEGÚN EL ESTUDIO REALIZADO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar programas de promoción y difusión de los servicios. • Concretar alianzas estratégicas con comunidades y organizaciones. • Organizar promociones para atraer nuevos socios a través de los socios actuales. • Optimizar el servicio al cliente.
<p>INCREMENTAR ANUALMENTE EL VOLUMEN DE CAPTACIONES SEGÚN EL CRECIMIENTO DE SOCIOS.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivar el ahorro sistemático a los socios de la cooperativa. • Pagar tasas de interés atractivas. • Mejorar los sistemas de seguridad. • Desarrollar programas de promoción y difusión de los servicios.
<p>IMPLANTAR NUEVOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar las necesidades del mercado. • Implementar ventanillas rurales y móviles • Implementar chequera • Implementar ahorro infantil. • Implementar cajero automático (BANRED)
<p>MANTENER ANUALMENTE NIVELES DE CARTERA VENCIDA NO SUPERIORES AL 5%</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar los procesos de calificación y concesión de créditos. • Concretar alianzas estratégicas con otras cooperativas para cruzar información de deudores. • Desarrollar programas de concientización para crear una

	<p>cultura de pago.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Implementar un sistema de control y gestión de recuperación de cartera.
<p>LOGRAR UN NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL SOCIO Y EL CLIENTE EXTERNO ELEVADO.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer una cultura de atención personalizada. • Establecer un sistema de quejas y reclamos. • Evaluar constantemente el nivel de satisfacción que tiene el cliente con el servicio prestado por la cooperativa. • Capacitar al personal para que la atención al cliente sea eficiente y satisfactoria.
<p>LOGRAR UN NIVEL DE SATISFACCIÓN LABORAL ELEVADO.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer un sistema de remuneración variable por resultados. • Crear un sistema de formación y capacitación. • Que los empleados sean dependientes de la Cooperativa es decir que ellos primerito sean socios y se sientan parte de ella. • Establecer sistemas de motivación e incentivos. • Cuidar y mantener siempre un sistema efectivo de comunicación interna.
<p>FORMAR PARTE DE LA RED DE COOPERATIVAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un estudio de ventajas y desventajas de formar parte de la red. • Concretar alianzas estratégicas.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

- La situación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. como se puede observar en el análisis hecho de la situación actual y un análisis de datos históricos es una de las mejores dentro del Sistema Cooperativo tomando en cuenta que es una Cooperativa prácticamente nueva en comparación con los años de vida de las otras cooperativas, los análisis realizados a los diferentes indicadores y cifras de la Cooperativa desde los primeros años de su creación en cuanto tiene que ver con captaciones, colocaciones, evolución del número de socios, calidad de activos, cartera de crédito , etc. Son indicadores de que nos encontramos ante una institución financiera sólida, confiable y con buenas perspectivas a futuro.
- Del diseño y aplicación de la encuesta se obtuvo información relevante que permitió realizar un análisis completo, se tomó en cuenta a los cuatro cantones ubicados en la parte central de la provincia y que por su cercanía y comunicación nos proporcionarían la información necesaria para hacer un estimado de la provincia en general; de los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas en los cuatro cantones se pudo determinar una demanda insatisfecha existente, la presencia de una competencia fuerte y sobre todo con un historial y prestigio a nivel provincial y hasta a nivel nacional y producto de este análisis se determinó que la CACPECO Ltda. es la Cooperativa más fuerte a nivel de Cotopaxi la cual será la competencia directa en primer lugar a igualar y posteriormente a vencer.
- Se determinó una localización óptima de las instalaciones ubicadas en el centro mismo de la actividad comercial en la ciudad de Latacunga que en este caso fue el cantón que mejores condiciones presentaba para la ubicación de la oficina operativa de la Cooperativa Mushuc Runa, se pudo determinar el tamaño del

proyecto, se propuso dentro del marco legal del proyecto un reglamento para la oficina operativa, se determinó la correcta distribución física de las instalaciones y el equipo requerido así como el personal que se requerirá para los distintos puestos en la Cooperativa, el perfil que deberá cubrir, sus distintas funciones, obligaciones, responsabilidades, beneficios y diferentes factores que aseguren tener un personal eficiente.

- Se determinó el valor de las inversiones que debían realizarse para la puesta en marcha del proyecto tanto en activos fijos como en diferidos, el capital de trabajo necesario para el inicio de operaciones, las depreciaciones y amortizaciones de dichas inversiones, los gastos en los que incurriría durante el tiempo de operación, así mismo los ingresos que se obtendrían de las captaciones de recursos pro ahorros a las vista y depósitos a plazo fijo, para a través de estas captaciones poder colocar el dinero a través de los créditos, datos que sirvieron para armar los estados financieros en donde se puede apreciar en una forma ordenada los resultados obtenidos por la institución durante el período contable, como está distribuidos los fondos captados como se recuperará el dinero prestado, la ganancia que han dejado estas actividades de intermediación los beneficios obtenidos por los socios de la Cooperativa y todo esto con sus respectivas proyecciones.
- En la evaluación financiera se determinó si existirá la viabilidad necesaria para la puesta en marcha del proyecto si es rentable invertir, si se ganará después cubrir los costos y la inversión, en cuanto tiempo se recuperará lo invertido, cuanto se ganará o cuanto rendirá el dinero invertido, en este proyecto estos indicadores han demostrado que el proyecto es factible para realizarse por lo que se culminó con éxito la investigación.
- Se realizó una propuesta de carácter administrativa en donde se da a conocer más detalladamente los diferentes lineamientos que debe cumplir la Cooperativa de Ahorro y Crédito en su normal funcionamiento, cuales son los objetivos a perseguir y las estrategias a tomar la consecución de estos, que tipo de políticas, principios y normas se deben impulsar, y la estructura jerárquica que regirá a la mencionada institución.

7.2 RECOMENDACIONES

- A partir de los datos obtenidos en el Estudio de Mercado utilizarlos de manera continua para poder entender muchos de los comportamientos de los clientes potenciales de la Cooperativa, como por ejemplo a partir de los resultados que se obtuvo de que había inconformidad por el servicio prestado por las instituciones financieras realizar sondeos continuos para determinar si los socios y clientes de la Cooperativa Mushuc Runa Ltda. se encuentran satisfechos con el servicios prestados.
- Realizar constantemente investigaciones de mercado que permitan determinar las necesidades de los socios respecto a nuevos productos y servicios que puede ofertar la cooperativa.
- Plantearse metas dentro de períodos de tiempo razonables para lograr el crecimiento continuo directamente con respecto a las instituciones que son la competencia y que ya se encuentran trabajando por algunos años dentro del mercado para tratar de igualarlas en lo más pronto posible y con el tiempo pensar en obtener el liderazgo absoluto del mercado.
- Realizar monitoreos continuos de la situación de la Cooperativa con respecto a la captación de socios nuevos, hay que plantearse como base las cantidades de socios propuestas en este proyecto y si se las puede superar en buena hora pero por lo menos hay que alcanzar estas cifras planteadas.
- Buscar la oportunidad para avanzar mucho más al centro de lo que hoy se encuentra ubicada la oficina operativa, pensar como primera opción el arrendar un local más grande y que se encuentre a la vista de la gente que transita y se ubica en el sector Del Salto, y si existiese la posibilidad de la compra de un local propio, buscar los recursos necesarios y la forma para la adquisición de un local propio que en primer lugar vendría a realzar la imagen institucional de la Cooperativa y en segundo lugar ofrecería mayores comodidades a sus socios y clientes.
- Realizar un cronograma de inversiones y adquisiciones futuras en cuanto a activos fijos y suministros en general para prever cualquier tipo de inconvenientes imprevistos y sobre todo saber cuales son las necesidades en un corto y hasta un mediano plazo.

- De igual manera realizar una planificación real del recurso humano a contratar para futuro y evitar el inconveniente de realizar planificaciones rápidas y que no tomen en cuenta factores importantes en cuanto al personal que laborará en la Cooperativa.
- Realizar monitoreos y revisiones a los presupuestos de gastos operativos y de personal en los que incurrirá la Cooperativa para evitar el despilfarro de recursos o el mal uso de los mismos ya que esto afectaría directamente en la cantidad de recursos existentes para la otorgación de créditos que es uno de los principales por no decir el principal interés de los socios o clientes de una cooperativa.
- Incentivar el ahorro sistemático a los socios de la Cooperativa es decir a través de promociones o incentivos hacer que la gente no se limite a dejar el dinero en la institución con el único afán de llegar hasta lo que se denomina la base del préstamo y después de esto sus saldos en ahorros quedan estancados, lo ideal sería que para el bien del socio y la Cooperativa inculcar una cultura de ahorro progresivo que hagan que la gente se acostumbre a ahorrar y no solo a gastar.
- Realizar evaluaciones constantes a los estados financieros de la cooperativa que garanticen su seriedad, solvencia y rentabilidad y que su imagen vaya en crecimiento a través de la información al público en general de la situación actual de la cooperativa y sus perspectivas futuro.
- Publicitar la Cooperativa en forma constante pero no abrumadora es decir buscar un equilibrio para demostrar que la Cooperativa esta interesada en darse a conocer pero no desesperada por conseguir cualquier tipo de clientes, es decir crear una imagen institucional respetable y seria.
- Proporcionar al personal que labora en la Cooperativa un ambiente agradable y de compañerismo que haga que dichos empleados trabajen de mejor manera y en un ambiente favorable, lo que permitirá un mayor rendimiento.
- Capacitar constantemente al personal en el trato hacia los socios y clientes.
- Establecer que los empleados de la institución estén unidos en dependencia con la Cooperativa directamente, es decir que sean los primeros en ser socios y tener una cuenta en esta ya que nacerá en ellos el sentido de pertenencia a la institución y por ende trabajarán por sacar adelante a la Cooperativa lo que representa una ganancia para el socio como para la institución.

**“DISEÑO DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA
LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “MUSHUC
RUNA” DENTRO DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI”**

ANEXOS

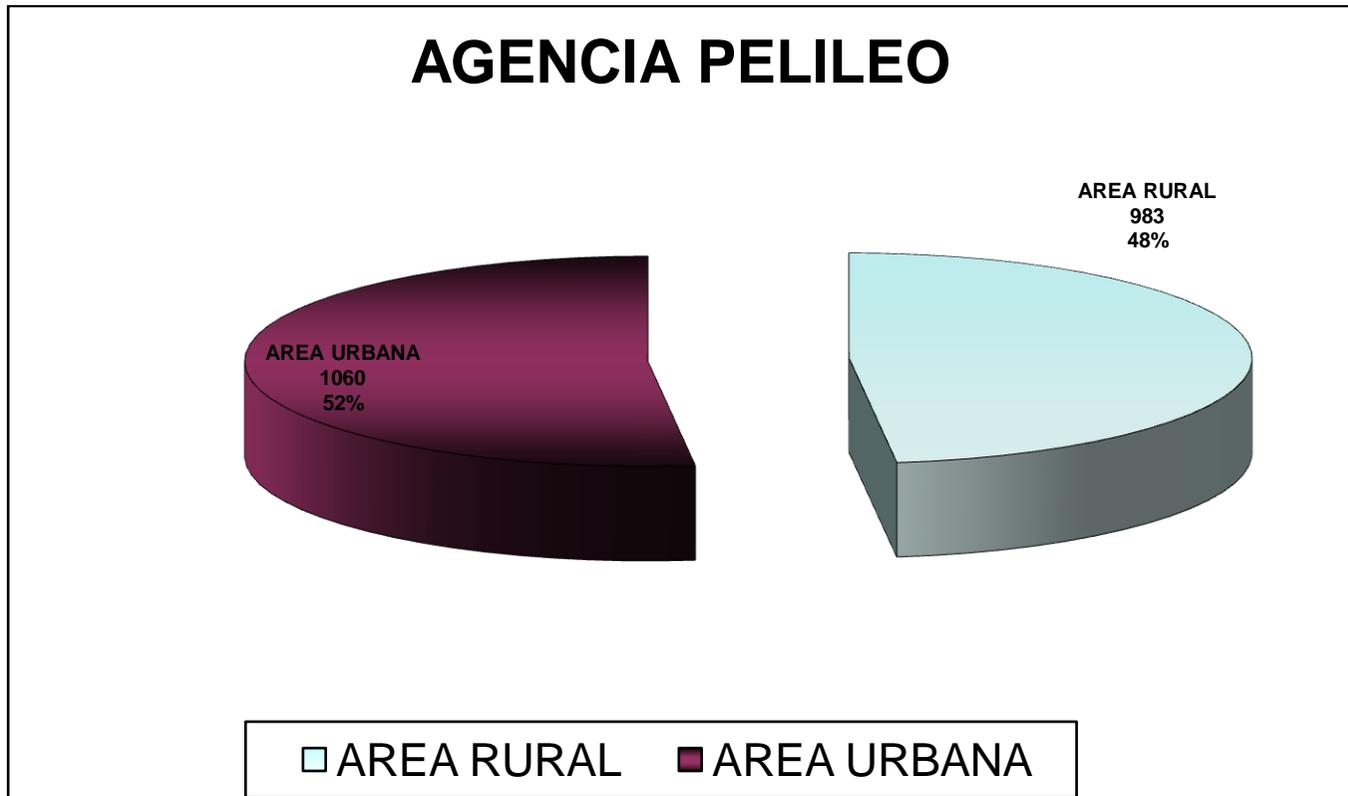
ANEXO # 1

SUCURSAL COOPERATIVA MUSHUC RUNA - PELILEO

AREA RURAL	983	%	AREA URBANA	1060	%
			POLICIA	9	0,85%
ARTESANO	8	0,81%	ALBAÑIL	11	1,04%
AVICULTURA	8	0,81%	NEGOCIANTE	12	1,13%
OBRERO	10	1,02%	CARPINTERIA	15	1,42%
MECANICO	15	1,53%	MECANICOS	21	1,98%
CARPINTERIA	16	1,63%	EDUCACION	23	2,17%
CORTE Y CONFECCION	19	1,93%	OBRERO	24	2,26%
EDUCACION	22	2,24%	CORTE Y CONFECCION	32	3,02%
ESTUDIANTE	23	2,34%	ESTUDIANTE	34	3,21%
ALBAÑIL	30	3,05%	EMPLEADA	37	3,49%
EMPLEADA	36	3,66%	CHOFER	46	4,34%
Q. DOMESTICOS	65	6,61%	EMPLEADO	91	8,58%
CHOFER	71	7,22%	OTRAS ACTIVIDADES	108	10,19%
OTRAS ACTIVIDADES	111	11,29%	SASTRE	110	10,38%
SASTRE	160	16,28%	COMERCIANTE	112	10,57%
COMERCIANTE	174	17,70%	Q. DOMESTICOS	156	14,72%
AGRICULTURA	215	21,87%	AGRICULTURA	219	20,66%
TOTAL	983	100,00%		1060	100,00%

ANEXO # 2

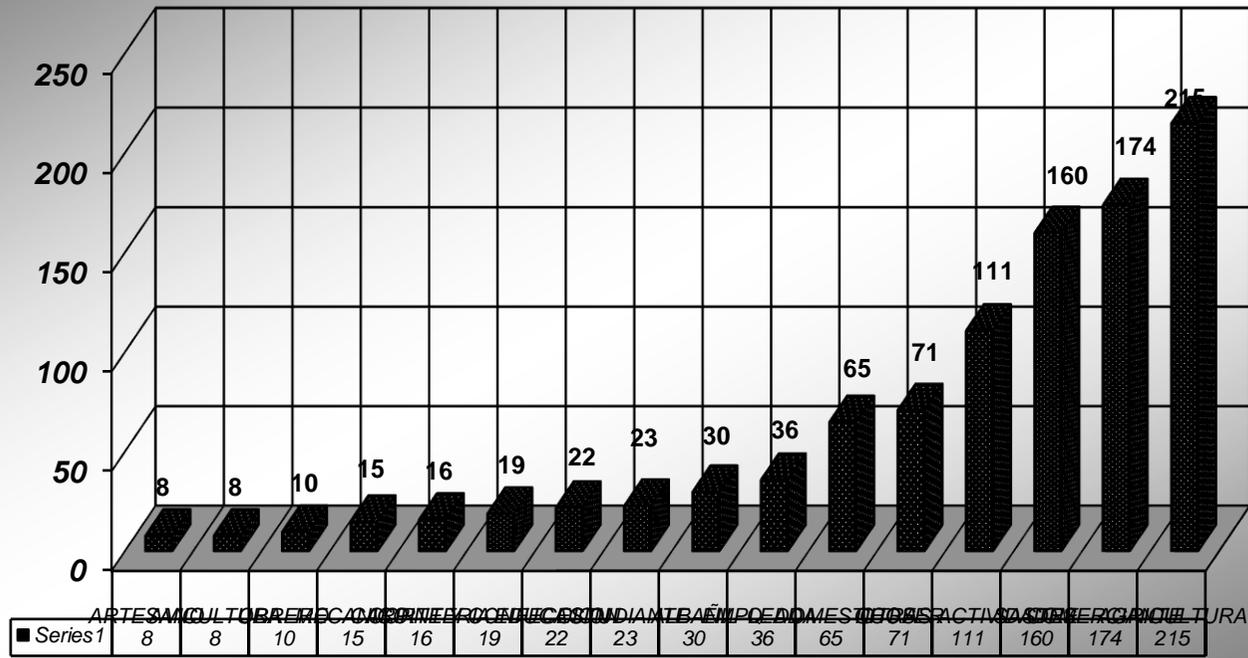
GRÁFICO DE PASTEL – AGENCIA PELILEO



ANEXO # 3

ACTIVIDADES SECTOR RURAL - PELILEO

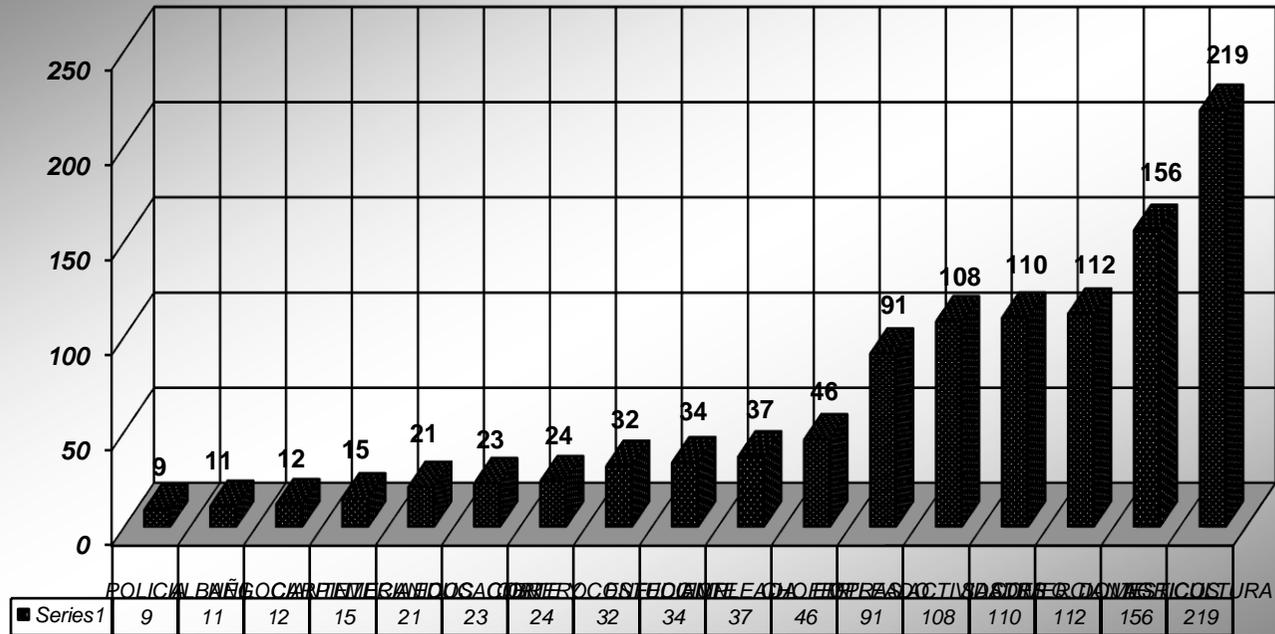
ACTIVIDADES SECTOR RURAL



ANEXO # 4

ACTIVIDADES SECTOR URBANO - PELILEO

ACTIVIDADES SECTOR URBANO



ANEXO # 5

SUCURSAL COOPERATIVA MUSHUC RUNA - PILLARO

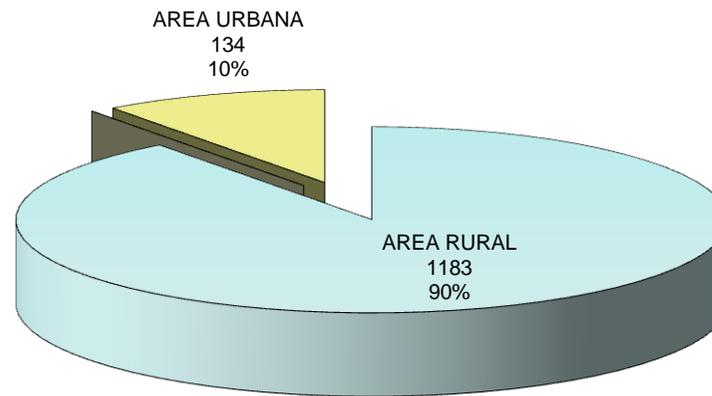
	AREA RURAL	%		AREA URBANA	%

	1183			134	
MILITAR	4	0,34%	CARPINTERO	0	0,00%
CONSTRUCTOR	5	0,42%	GANADERIA	0	0,00%
GANADERIA	5	0,42%	OBRERO	0	0,00%
JORNALERO	8	0,68%	CONSTRUCTOR	1	0,75%
OBRERO	8	0,68%	EMPLEADA DOMÉSTICA	1	0,75%
PANADERIA	9	0,76%	JORNALERO	1	0,75%
ARTESANO	10	0,85%	MILITAR	1	0,75%
MANUFACTURA	10	0,85%	PANADERIA	1	0,75%
POLICIA NACIONAL	12	1,01%	POLICIA NACIONAL	1	0,75%
CARPINTERO	13	1,10%	MANUFACTURA	2	1,49%
EMPLEADA DOMÉSTICA	13	1,10%	ARTESANO	3	2,24%
EDUCACIÓN	16	1,35%	MECANICO	3	2,24%
MECANICO	16	1,35%	ALBAÑIL	4	2,99%
EMPLEADO	22	1,86%	CORTE Y CONFECCIÓN	5	3,73%
CORTE Y CONFECCIÓN	27	2,28%	EMPLEADO	5	3,73%
CHOFER	52	4,40%	CHOFER	7	5,22%
ESTUDIANTE	55	4,65%	AGRICULTURA	9	6,72%
OTRAS ACTIVIDADES	85	7,19%	EDUCACIÓN	9	6,72%
ALBAÑIL	91	7,69%	ESTUDIANTE	11	8,21%
NN	141	11,92%	Q. D.	12	8,96%
COMERCIANTE	152	12,85%	NN	17	12,69%
Q. D.	154	13,02%	COMERCIANTE	20	14,93%
AGRICULTURA	275	23,25%	OTRAS ACTIVIDADES	21	15,67%
TOTAL	1183	100,00%	TOTAL	134	100,00%

ANEXO # 6

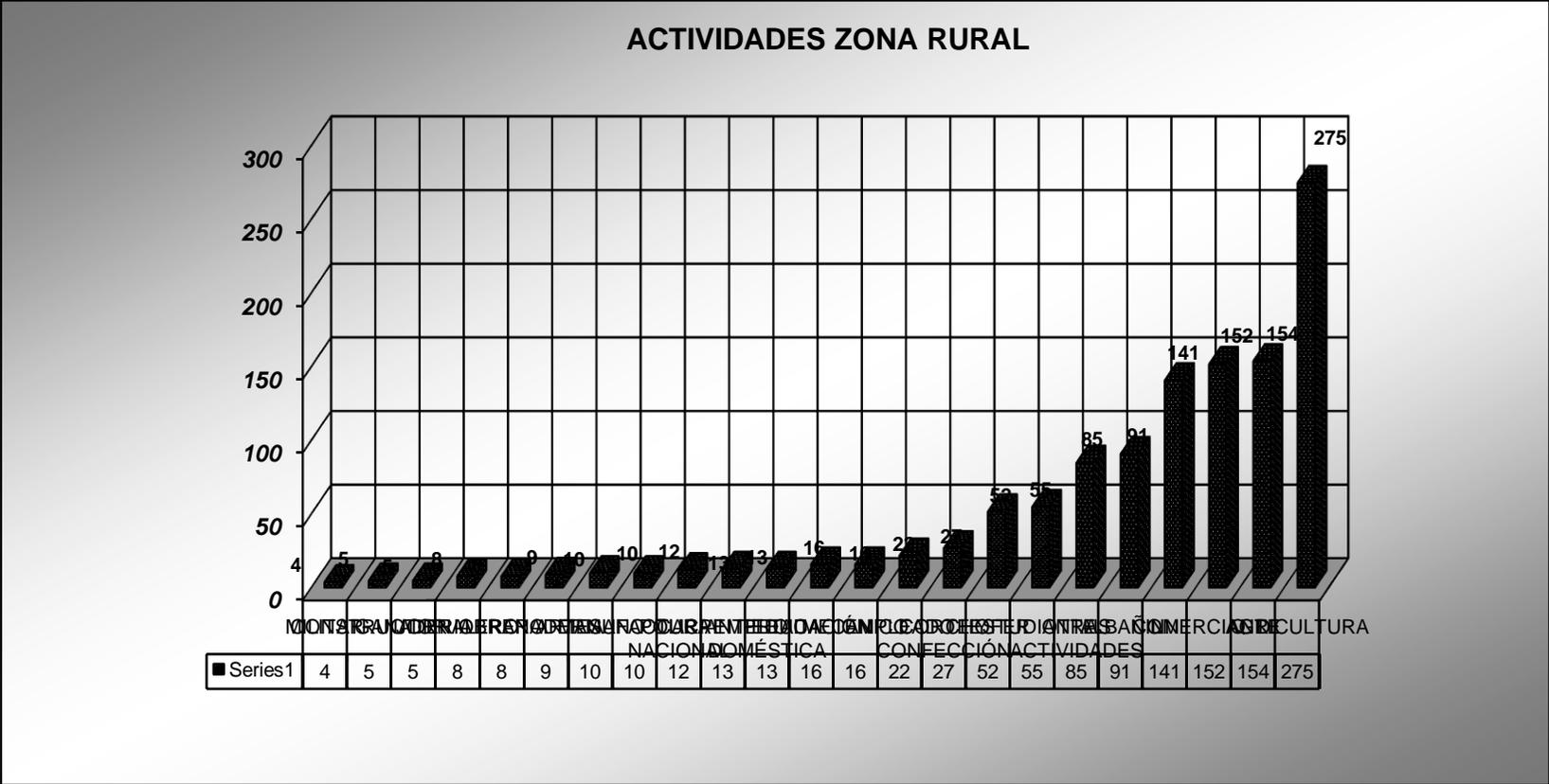
GRÁFICO DE PASTEL – AGENCIA PILLARO

AGENCIA PILLARO



□ AREA RURAL □ % □ AREA URBANA

ACTIVIDADES SECTOR RURAL - PILLARO



ANEXO # 9

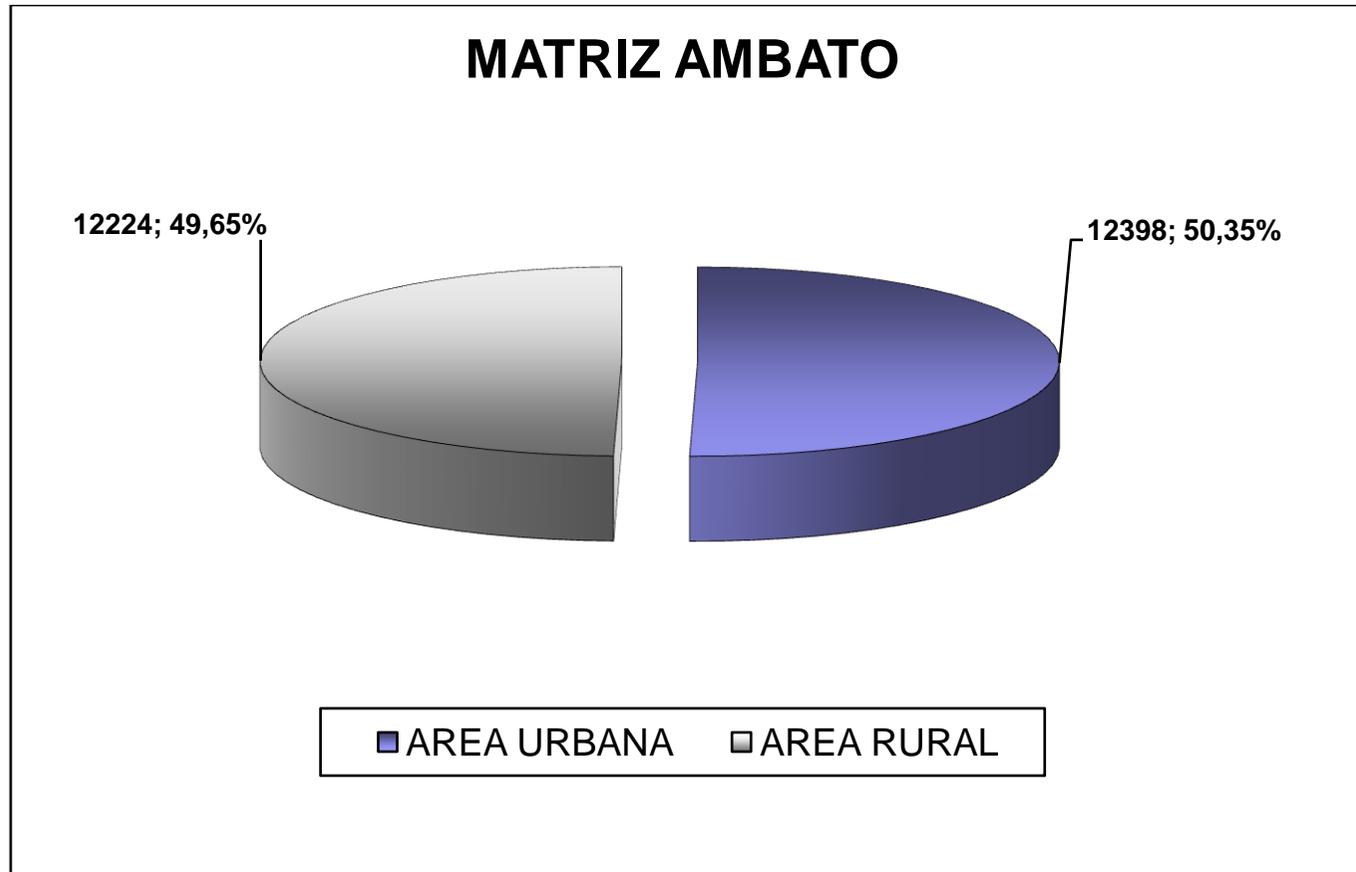
COOPERATIVA MUSHUC RUNA - MATRIZ

	AREA URBANA	12398
TECNICO	18	0,15%
AUXILIAR DE ENFERMERIA	19	0,15%
CONSERJE	22	0,18%
MICROEMPRESARIOS	24	0,19%
PINTOR	25	0,20%
CONTADOR	27	0,22%
VENDEDOR	27	0,22%
CONSTRUCCION	30	0,24%
MILITAR	35	0,28%
SECRETARIA	39	0,31%
JUBILADO	41	0,33%
NEGOCIANTE	50	0,40%
PANADERIA	51	0,41%
ZAPATERIA	51	0,41%
JORNALERO	52	0,42%
AGROPECUARIA	61	0,49%
GUARDIA DE SEGURIDAD	65	0,52%
EMPLEADO PRIVADO	67	0,54%
SASTRE	68	0,55%
CARPINTERIA	78	0,63%
EMPLEADO PUBLICO	78	0,63%
APARADOR DE CALZADO	111	0,90%
POLICIA	125	1,01%
EMPLEADA	146	1,18%
EDUCACION	171	1,38%
OBRERO	192	1,55%
MECANICO	235	1,90%
CONFECCION	310	2,50%
ALBAÑIL	425	3,43%
ESTUDIANTE	518	4,18%
CHOFER	562	4,53%
NN	599	4,83%
ARTESANO	934	7,53%
OTRAS	996	8,03%
EMPLEADO	1012	8,16%
QQ. DD.	1542	12,44%
AGRICOLA	1731	13,96%
COMERCIANTE	1861	15,01%
TOTAL	12398	100,00%

	AREA RURAL	12224
AGENTE VENDEDOR	8	0,07%
ELECTRICISTA	11	0,09%
AUXILIAR DE ENFERMERIA	12	0,10%
NEGOCIO PROPIO	13	0,11%
EMPLEADO PÚBLICO	14	0,11%
ENFERMERA	14	0,11%
ESTIBADOR	14	0,11%
MECANICO INDUSTRIAL	14	0,11%
VENDEDOR	14	0,11%
CONTRATISTA	16	0,13%
MUSICO	16	0,13%
OPERADOR	18	0,15%
PANADERÍA	18	0,15%
SECRETARIA	18	0,15%
OFICIAL	20	0,16%
PINTOR	24	0,20%
SERVICIOS	24	0,20%
MILITAR	27	0,22%
ZAPATERÍA	27	0,22%
GUARDIA DE SEGURIDAD	68	0,56%
JORNALERO	68	0,56%
CARPINTERIA	70	0,57%
NINGUNA	76	0,62%
POLICIA	77	0,63%
APARADOR	150	1,23%
OBrero	150	1,23%
CARROCERO	163	1,33%
EDUCACION	163	1,33%
MECANICO	228	1,87%
EMPLEADA	275	2,25%
OTRAS	442	3,62%
CORTE Y CONFECCION	451	3,69%
CHOFER	585	4,79%
ESTUDIANTE	594	4,86%
ALBAÑIL	665	5,44%
ARTESANO	678	5,55%
EMPLEADO	1432	11,71%
COMERCIANTE	1673	13,69%
AGRICULTOR	1938	15,85%
QQ. DD.	1956	16,00%
TOTAL	12224	100,00%

ANEXO # 10

GRÁFICO DE PASTEL – MATRIZ



BIBLIOGRAFÍA

- BACA URBINA GABRIEL. “Evaluación de Proyectos”. Mc Graw Hill. Cuarta Edición. México 2001
- CALDAS MARCOS. “Preparación y Evaluación de Proyectos”. Mc Graw Hill Interamericana Editoras S.A. Tercera Edición. Quito 1995.
- DÍAZ CASTRO. “Ingeniería Financiera”. Mc Graw Hill. Tercera Edición. Mexico 2001
- ECON. COSTALES GAVILANES BOLÍVAR. “Diseño, Elaboración y Evaluación de Proyectos”.Editorial Hispanoamericana S.A. .Segunda Edición. México 1998
- FRED R. DAVID. “Conceptos de Administración Estratégica”. Mc Graw Hill. Quinta Edición. España 2000
- GALLARDO CERVANTES JUAN. “Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión” Mc Graw Hill. Interamericana Editoras S.A. México 1998
- INEC. Estadísticas del VI Censo de Población y V de Vivienda.
- JANSCASHO JOSÉ NICOLÁS. “Investigación Integral de Mercado”. Mc Graw Hill. Tercera Edición. CV 1991.
- LARA JUAN. “Administración Financiera”.Mc Graw Hill. Tercera edición. México 1998.
- MENESES ÁLVAREZ EDILBERTO. “Preparación y Evaluación de Proyectos”. Editorial Hispanoamericana S.A. Segunda Edición Ecuador 1999.
- MORA ZAMBRANO ARMANDO. “Finanzas” Mc Graw Hill. Tercera Edición. México1999.
- SAPAG CHAIN NASSIR / SAPAG CHAIN REYNALDO. “Preparación y Evaluación de Poyectos”. Mc Graw Hill Interamericana S.A. Tercera Edición. Colombia 1995
- VAN HORNE JAMES C. “Fundamentos de Administración Financiera”. Mc Graw Hill. Segunda Edición. España 1979.
- WESTON J. FRED, COPELEN THOMAS. “Manual de Administración Financiera”. Prentice Hall S.A.. Colombia Enero 1996.