

**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.

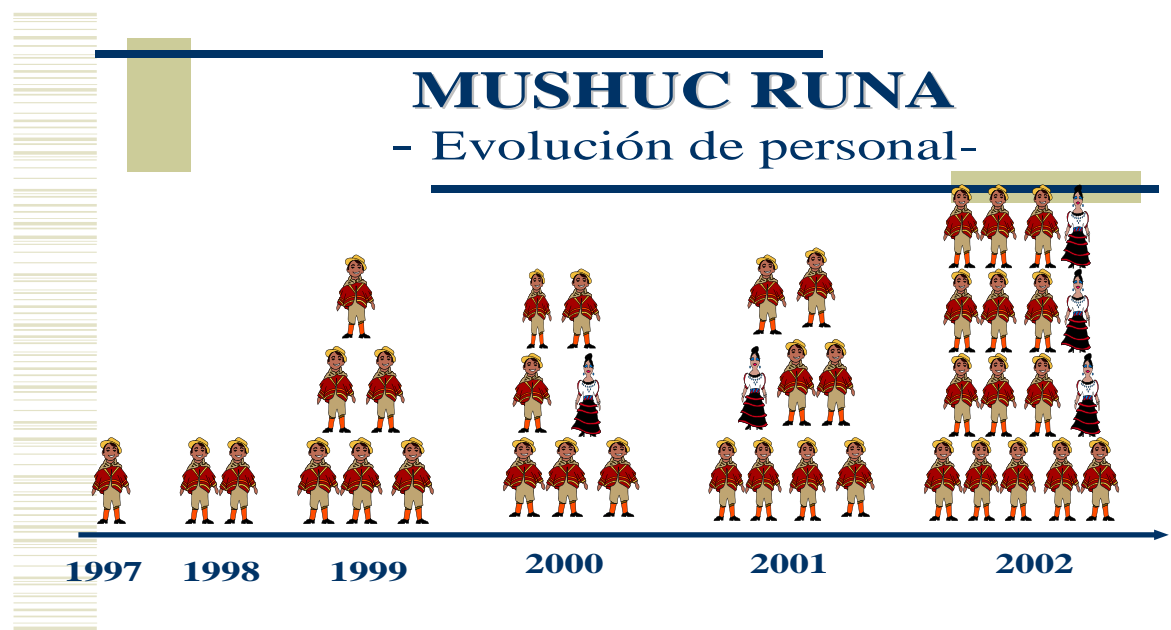
Se aplicaron algunas estrategias dentro de la Cooperativa Mushuc Runa: mayor presencia de gerencia en todos los medios de difusión, campaña agresiva de publicidad, crédito oportuno y ágil en solo 48 horas, se incrementó la tasa de interés a sus asociados en los ahorros y Depósitos a Plazo Fijo, disminución 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

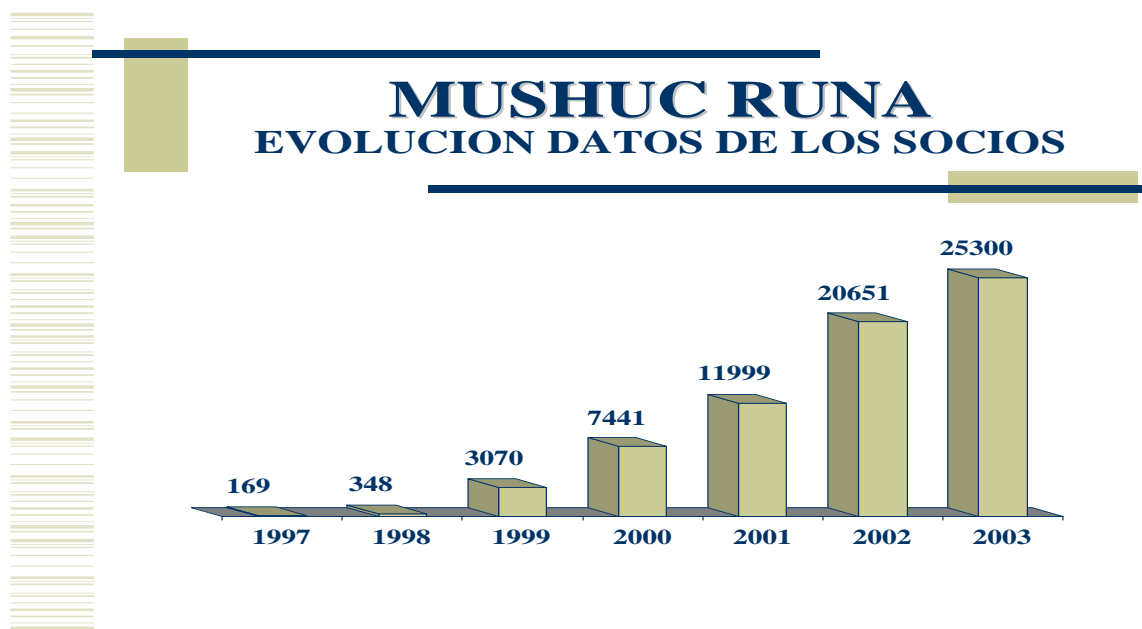


Fuente: Mushuc Runa
Elaboración: Mushuc Runa

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



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 |

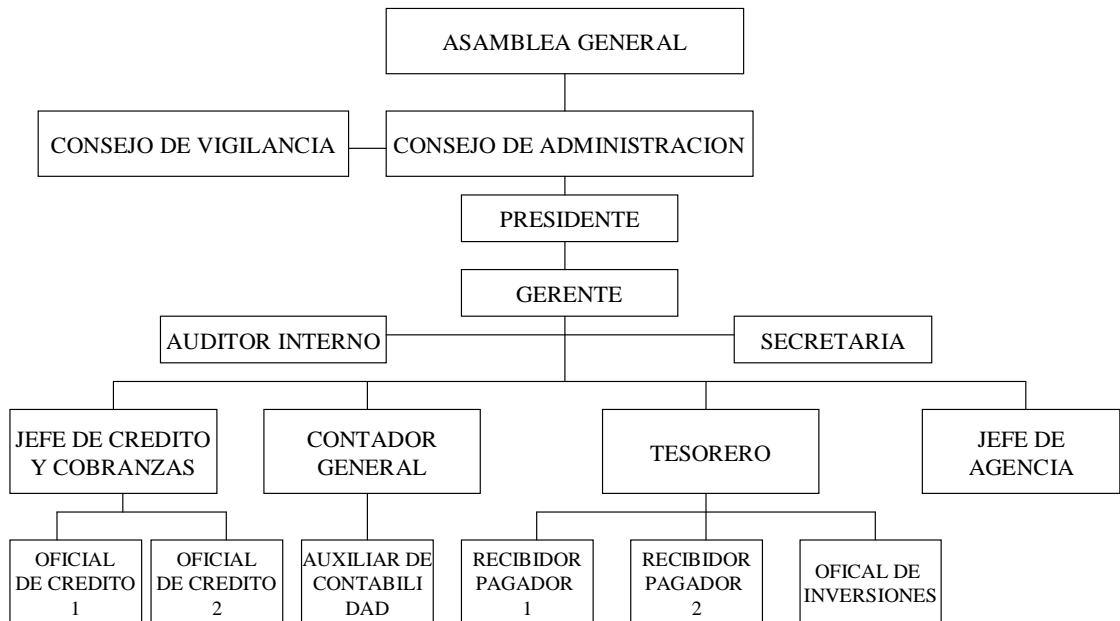
Fuente: Cooperativa Mushuc Runa
 Elaboración: Eduardo Gordillo

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

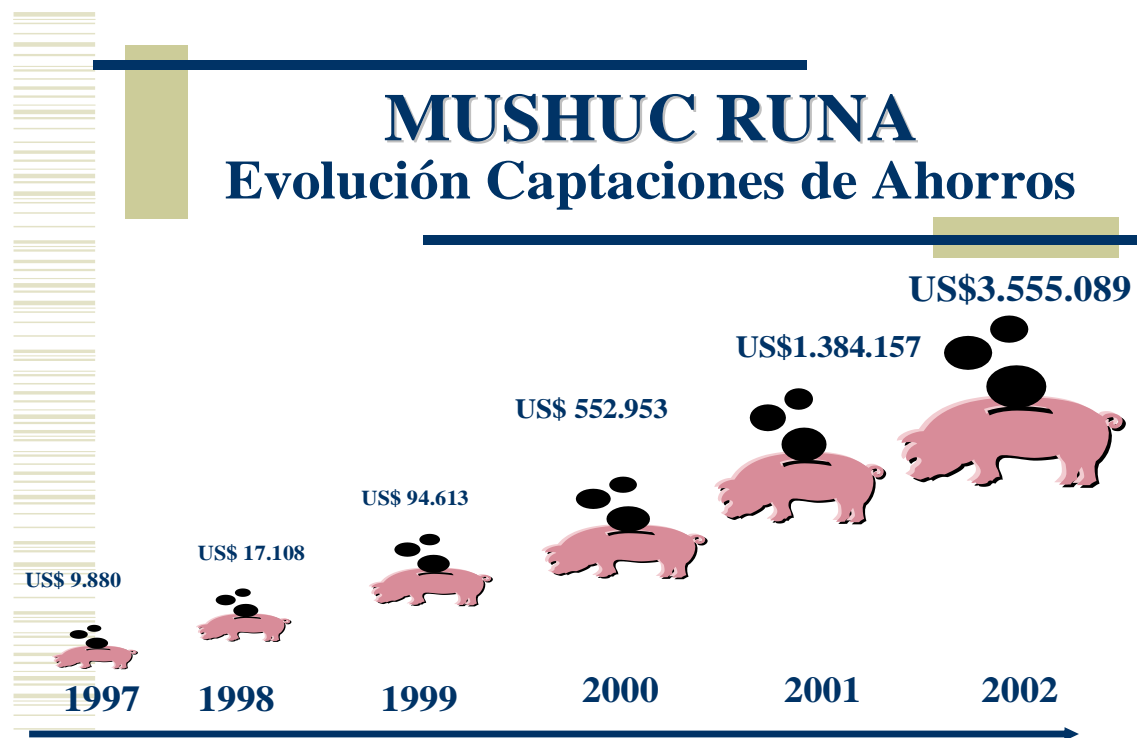
El comité de crédito estará integrado por dos miembros designados por el consejo de administración entre los funcionarios de la cooperativa y por el gerente general quien lo presidirá.

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 | |

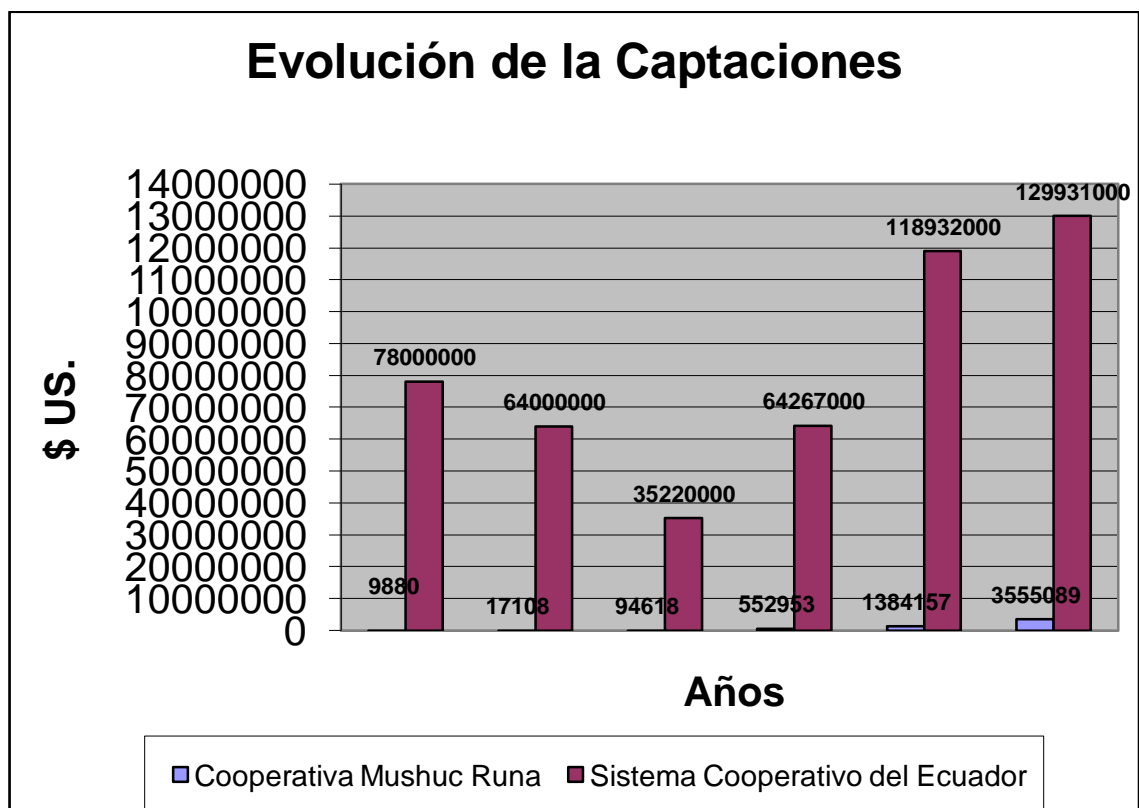
Fuente: Superintendencia de Bancos.
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

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

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

TCP = 234.07

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

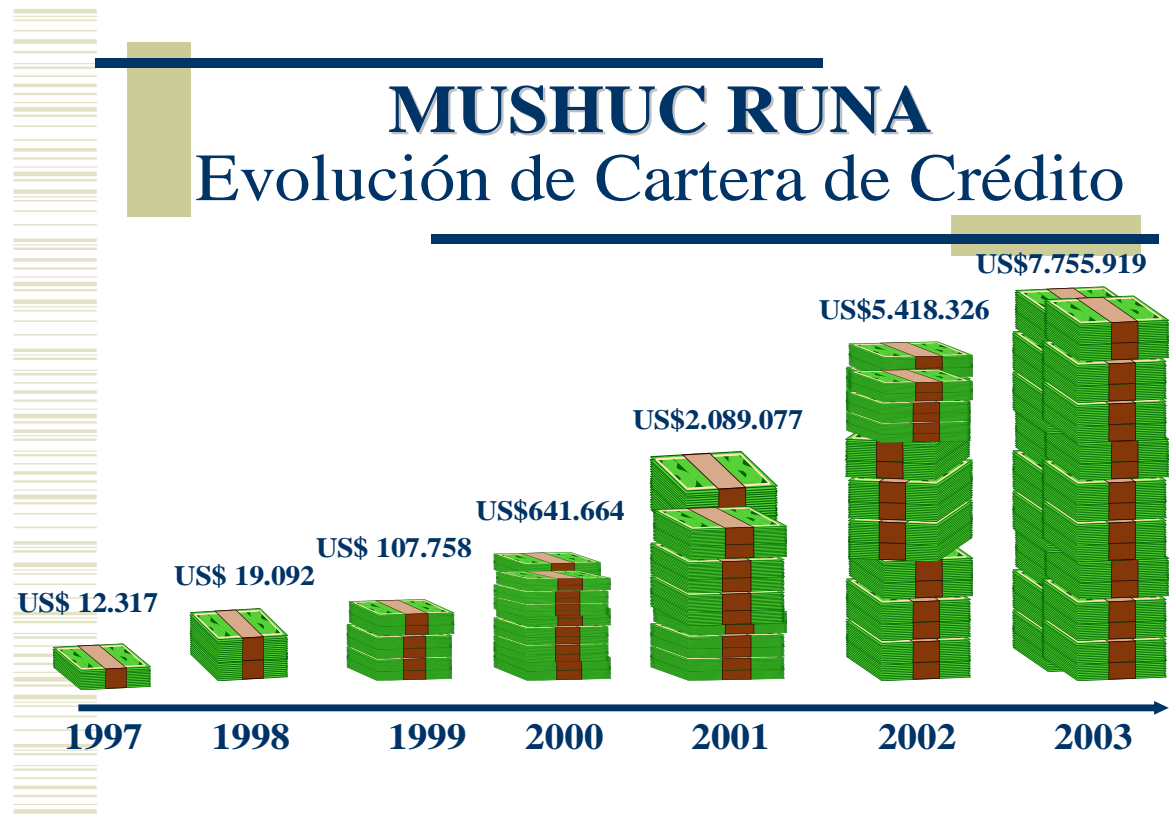


Fuente: Superintendencia de Bancos.
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

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 | |

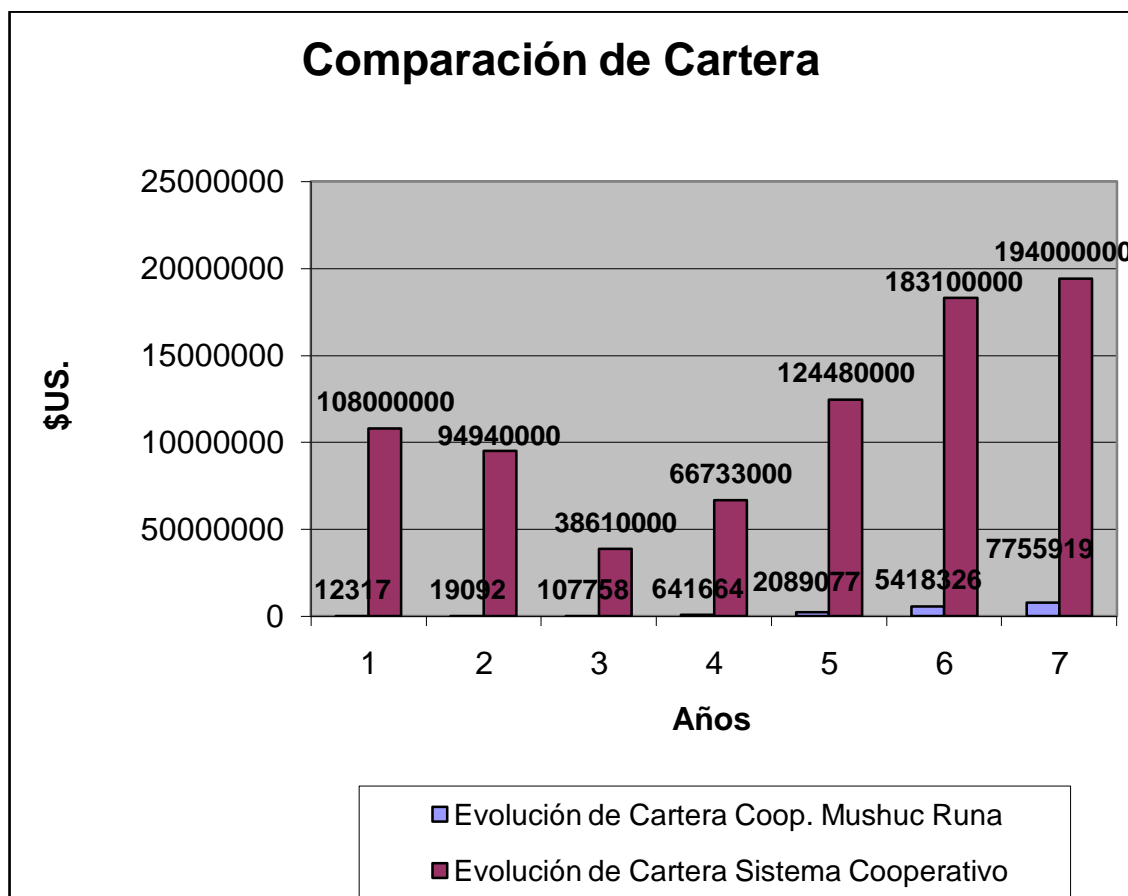
Fuente: Superintendencia de Bancos.
 Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

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

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

$$TCP = 110.25$$

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

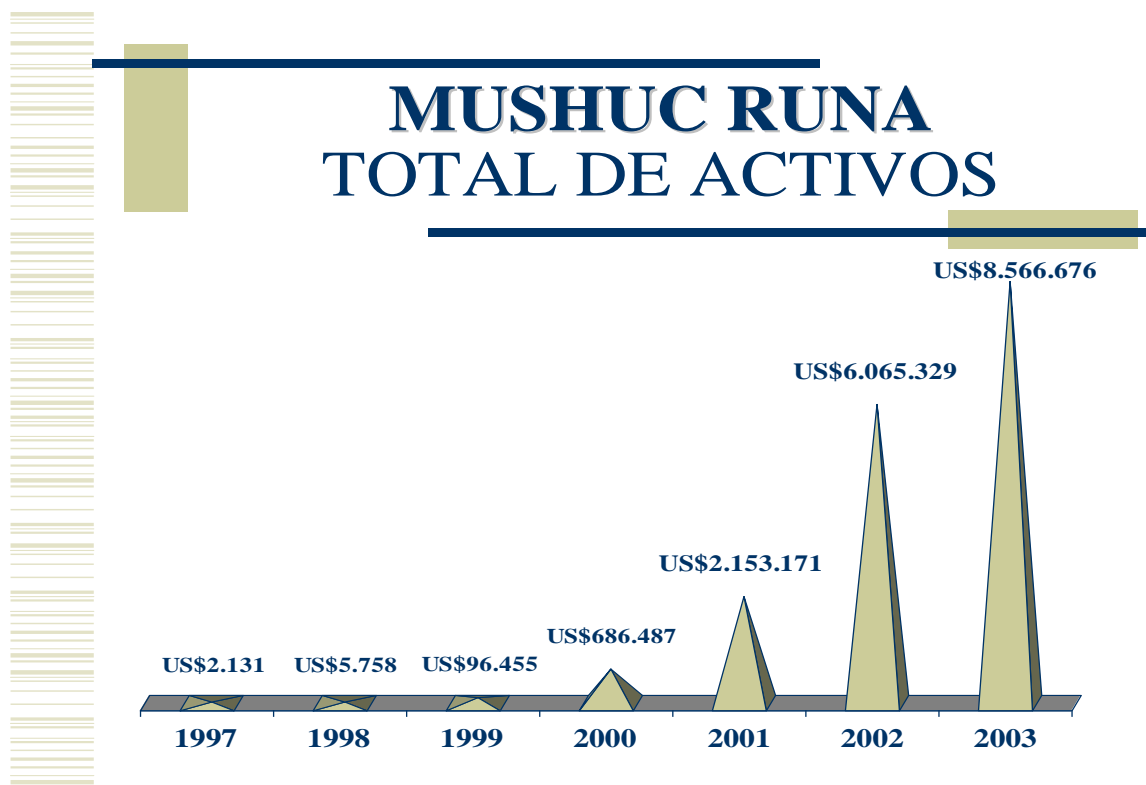


Fuente: Superintendencia de Bancos.

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.

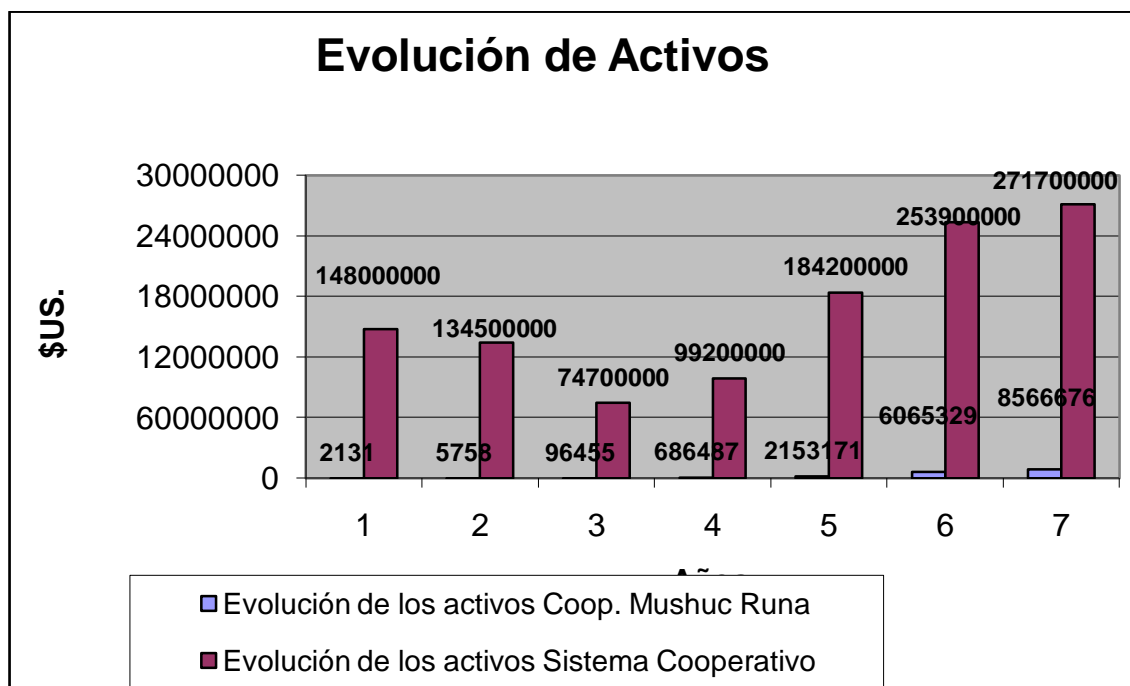
Elaboración: A. Eduardo Gordillo M.

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

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

$$TCP = 110.65$$

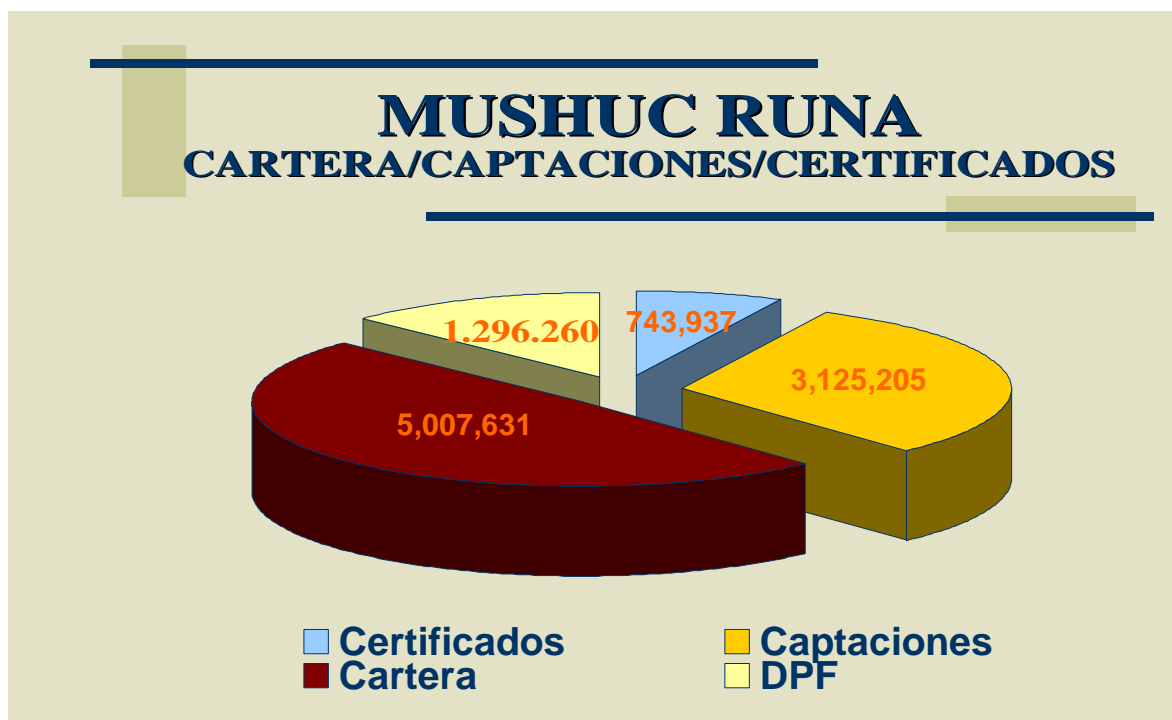
GRÁFICO No.9 EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE ACTIVOS DE LA COOPERATIVA MUSHUC RUNA FRENTE AL SISTEMA COOPERATIVO NACIONAL



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

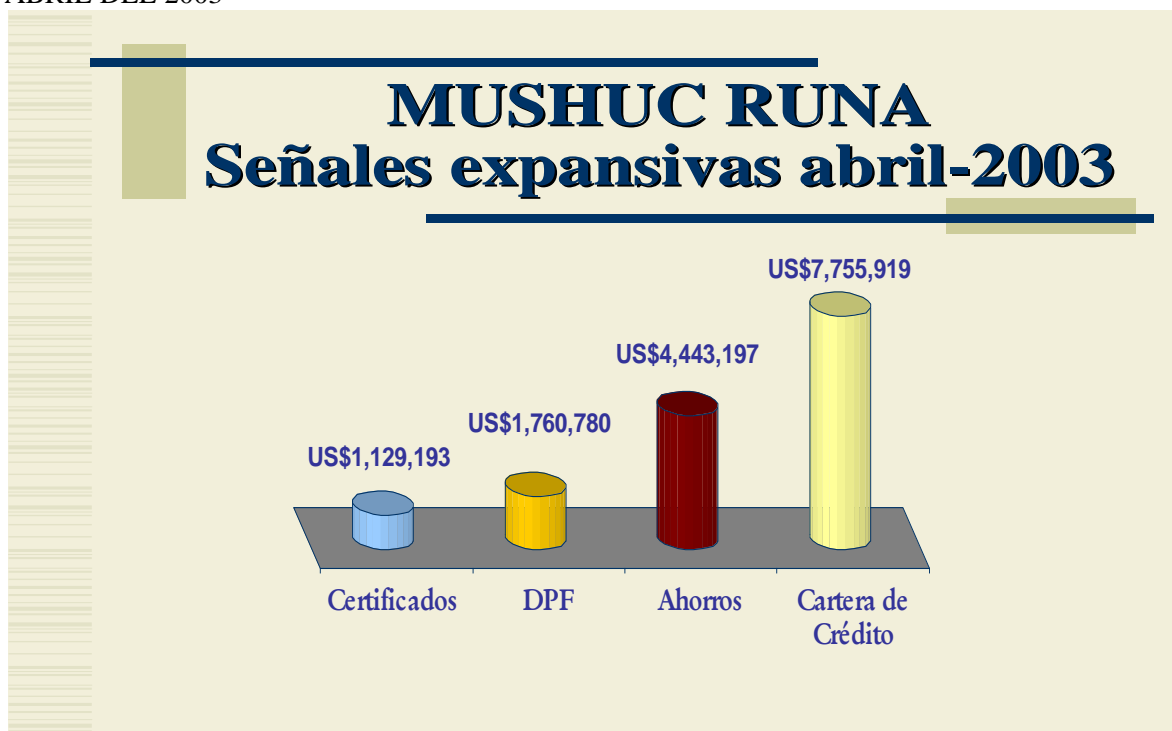
En los Cuadros No. 7 y 8 y en los gráficos No. 8 y 9 se aprecia que los activos de la cooperativa han crecido de una forma muy irregular registrando el menor crecimiento en este último año ya que se ha generado una estabilidad sobre todo en los activos fijos, en los años pasados podemos notar un crecimiento 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

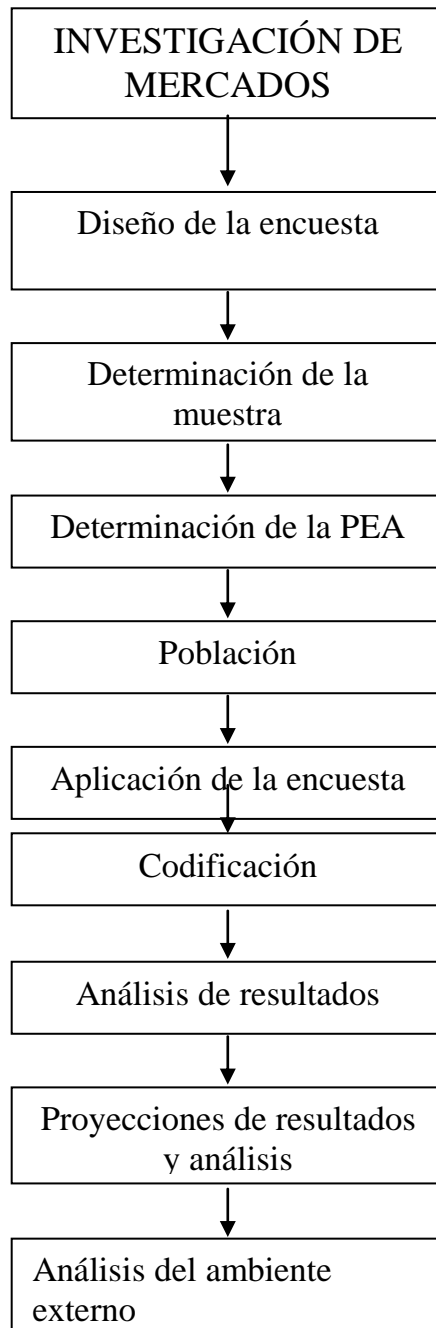
El estudio de mercado tiene trascendental importancia en el desarrollo global del proyecto puesto que, proporciona un enfoque sistemático y planeado al proyecto de investigación, y ayuda a asegurar que este incluya fases y elementos consistentes entre sí, gracias a la investigación de mercados podremos 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

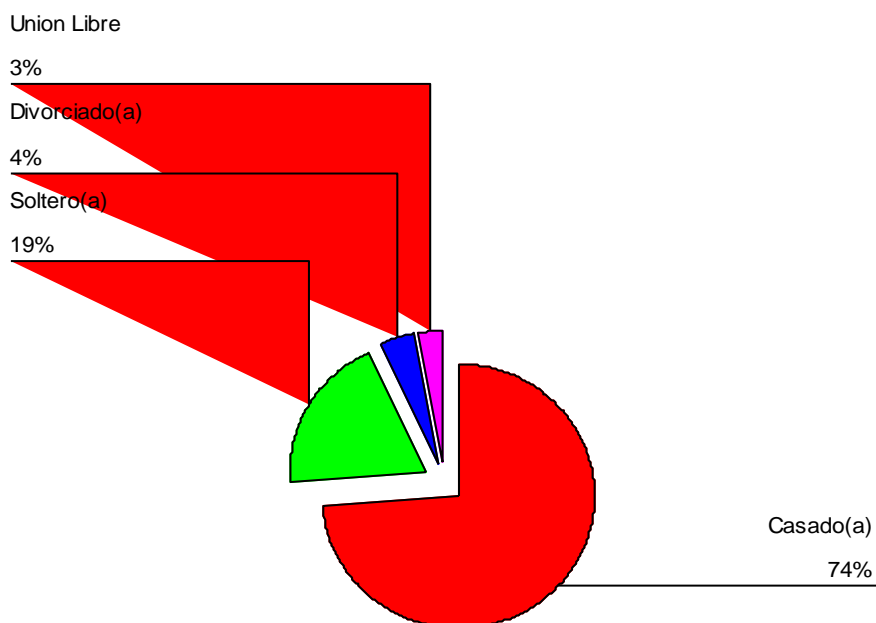
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|----------------------|----|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | | | | | |
| Casado(a) | 54 | 74,0 | 74,0 | 74,0 | |
| | | | | | |
| Soltero(a) | 14 | 19,2 | 19,2 | 93,2 | |
| | | | | | |
| Divorciado(a) | 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.

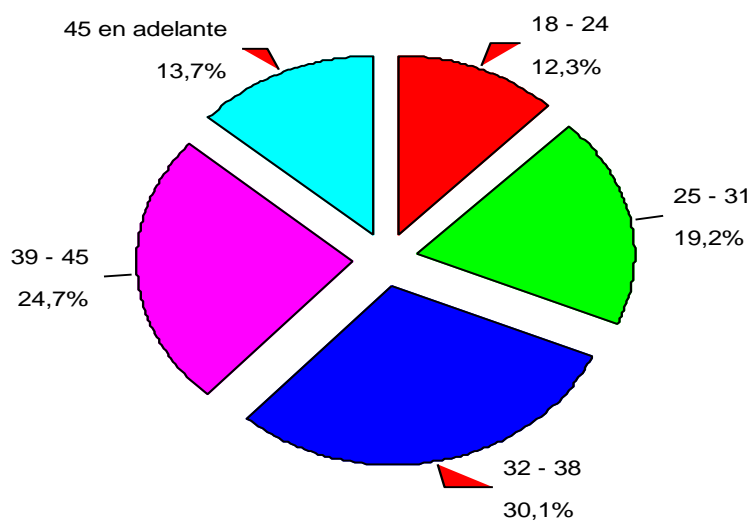
CUADRO No. 15 EDAD DEL ENCUESTADO

| | | 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.

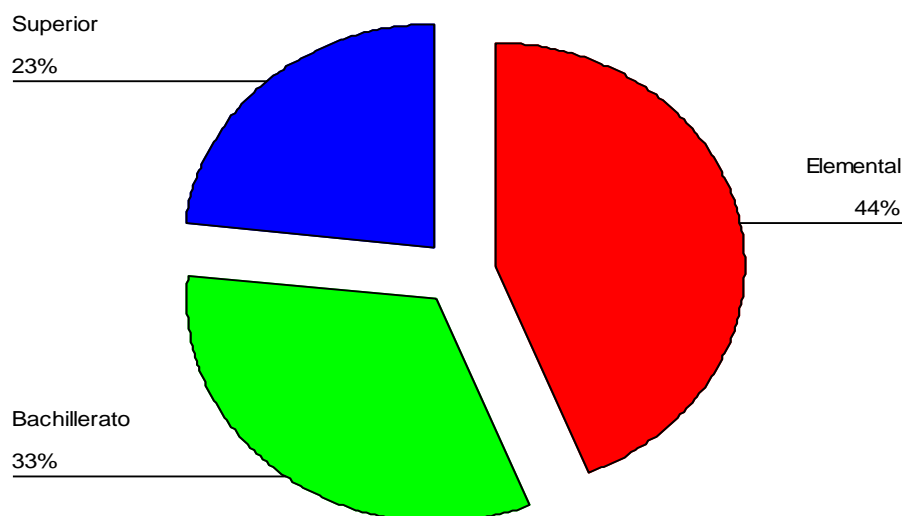
CUADRO No. 16 NIVEL DE EDUCACIÓN

| | | 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.

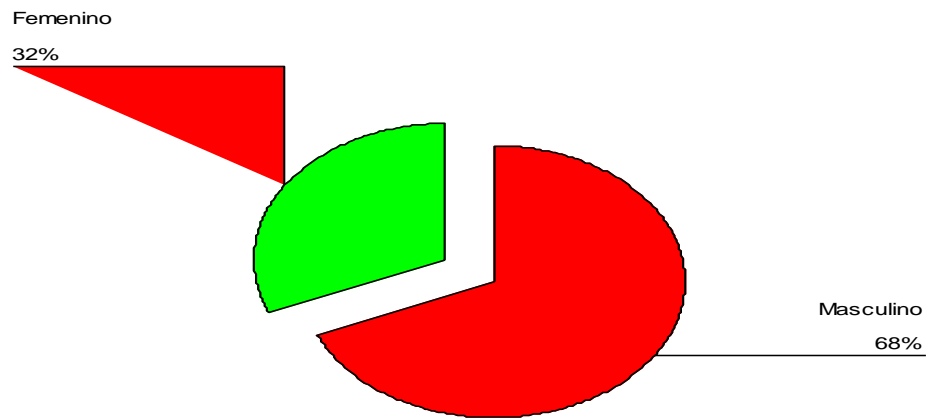
CUADRO No. 17 GÉNERO DEL ENCUESTADO

| | | 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.

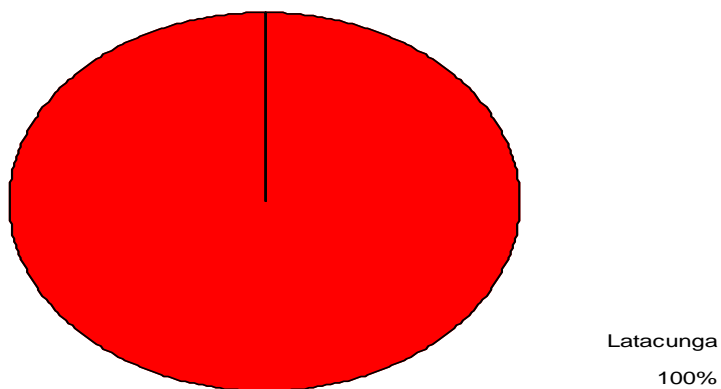
CUADRO No. 18 CANTÓN AL QUE PERTENECE

| | | 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.

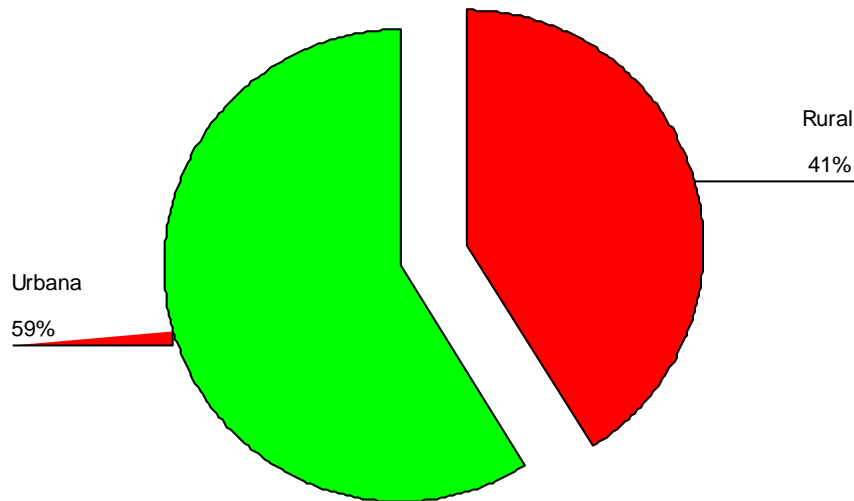
CUADRO No. 19 ÁREA A LA QUE PERTENECE

| | | 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

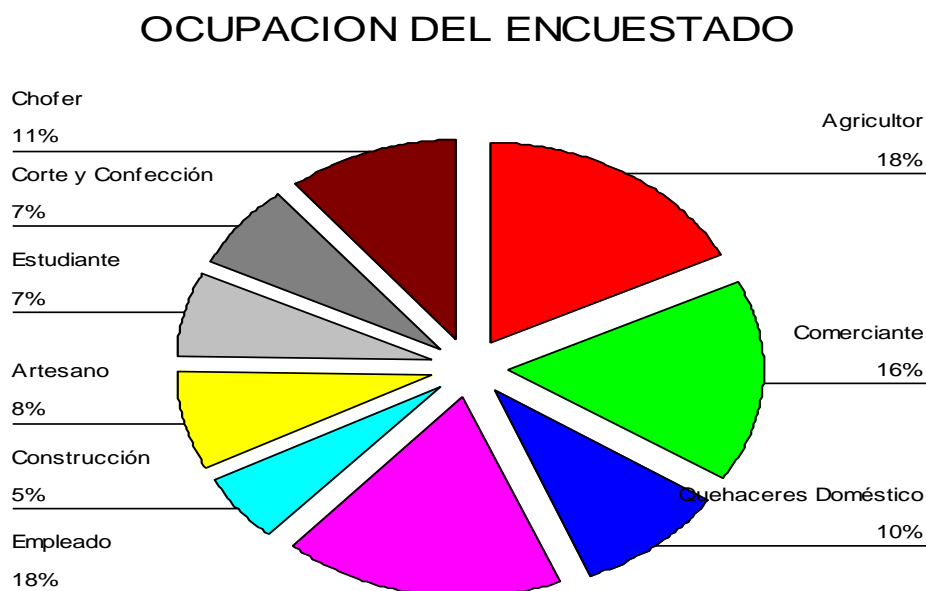
| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Agricultor | 13 | 17,8 | 17,8 | 17,8 |
| Comerciante | 12 | 16,4 | 16,4 | 34,2 |
| Quehaceres Domésticos | 7 | 9,6 | 9,6 | 43,8 |
| Empleado | 13 | 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

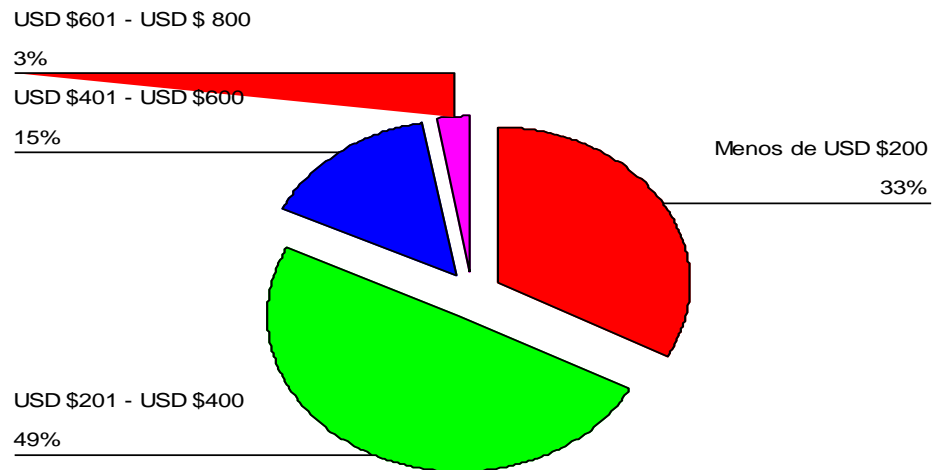
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------------------------------|------------------|----------------|----------------------|---------------------------|
| Valid | Menos de USD \$200 | 24 | 32,9 | 32,9 | 32,9 |
| | USD \$201 - USD \$400 | 36 | 49,3 | 49,3 | 82,2 |
| | 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

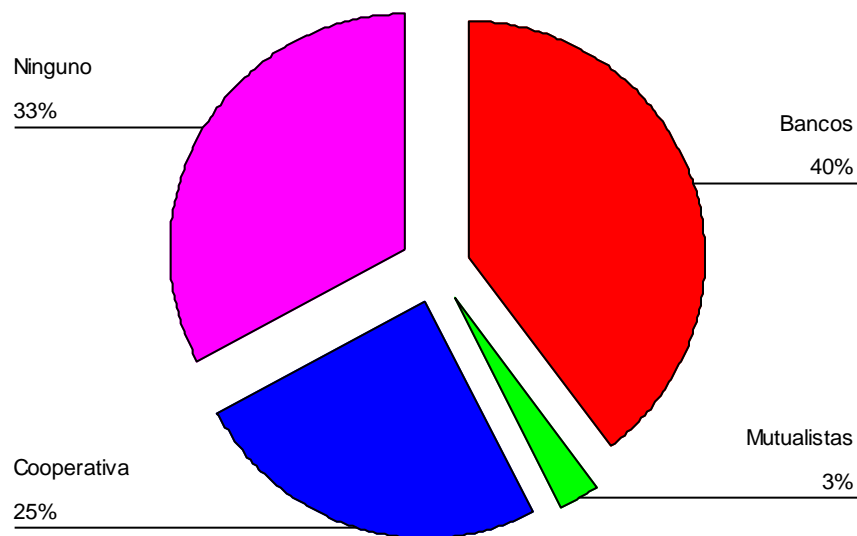
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Bancos | 29 | 39,7 | 39,7 | 39,7 |
| | Mutualistas | 2 | 2,7 | 2,7 | 42,5 |
| | Cooperativa | 18 | 24,7 | 24,7 | 67,1 |
| | Ninguno | 24 | 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 |

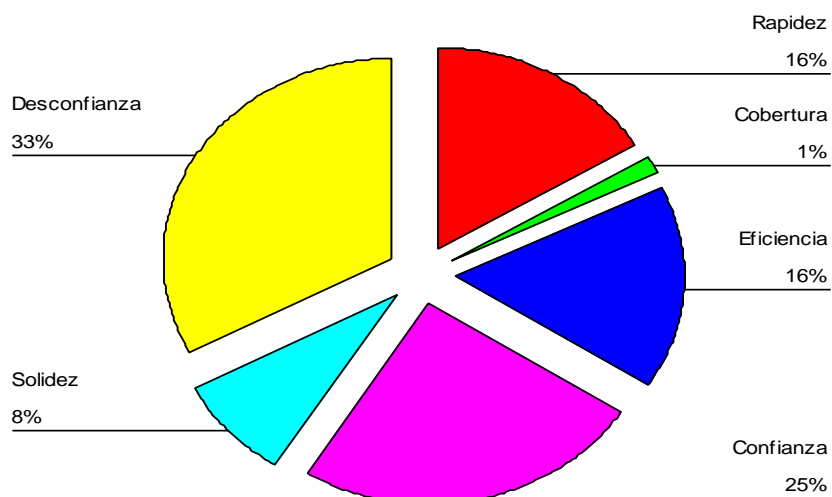
| | | | | | |
|--|--------------|----|-------|-------|--|
| | Total | 73 | 100,0 | 100,0 | |
|--|--------------|----|-------|-------|--|

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

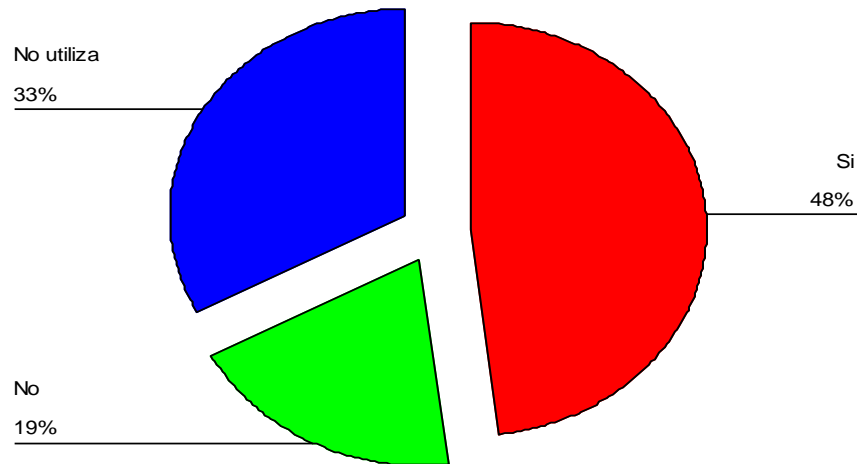
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------------------|------------------|----------------|----------------------|---------------------------|
| Valid | Si | 35 | 47,9 | 47,9 | 47,9 |
| | No | 14 | 19,2 | 19,2 | 67,1 |
| | No utiliza | 24 | 32,9 | 32,9 | 100,0 |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

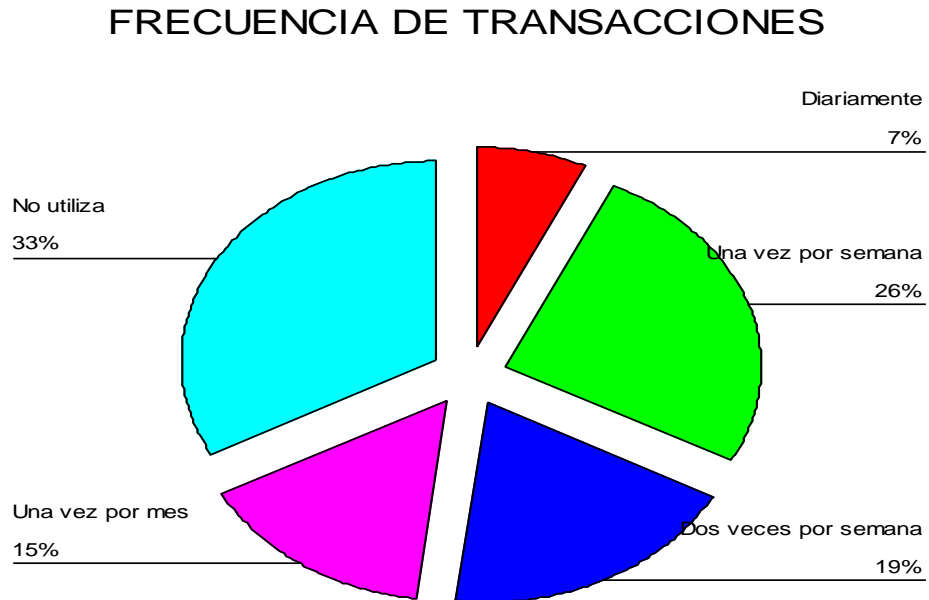
El 48% de los encuestados se siente satisfecho con la institución financiera en que realiza sus transacciones pero cabe destacar que el 19% que no se encuentra satisfecho, más el 33% que no utiliza ninguna institución financiera lo que nos representa el 52% es una oportunidad para la cooperativa ya que 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

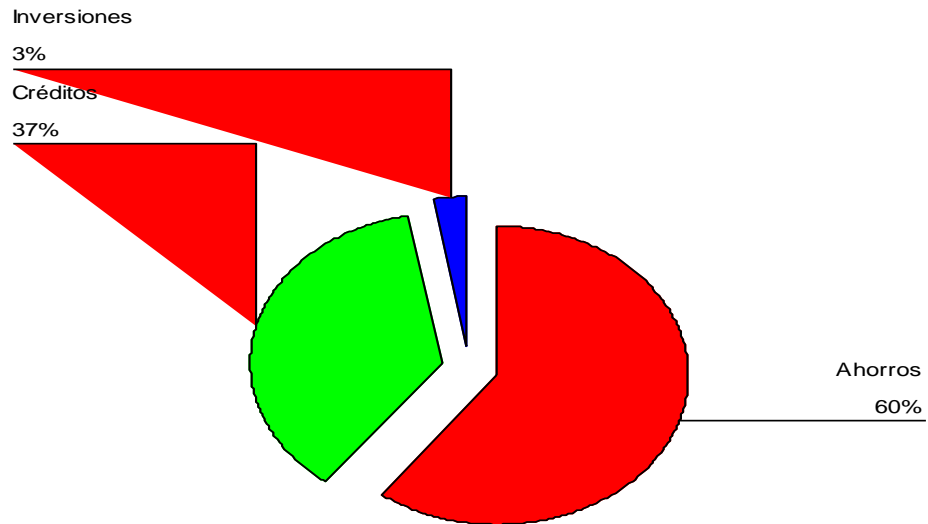
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Ahorros | 44 | 60,3 | 60,3 | 60,3 |
| | Créditos | 27 | 37,0 | 37,0 | 97,3 |
| | Inversiones | 2 | 2,7 | 2,7 | 100,0 |
| | Total | 73 |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

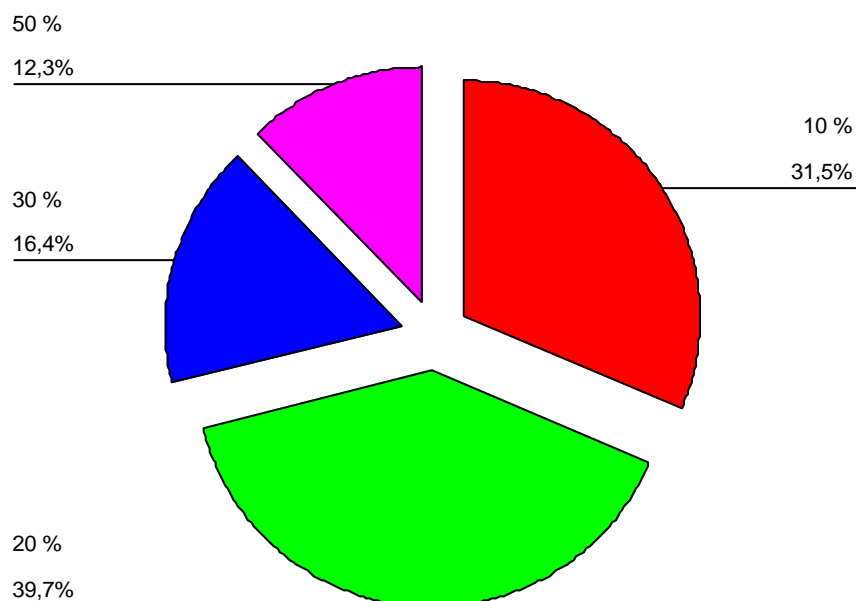
| | | | | |
|--------------|----|-------|-------|--|
| Total | 73 | 100,0 | 100,0 | |
|--------------|----|-------|-------|--|

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

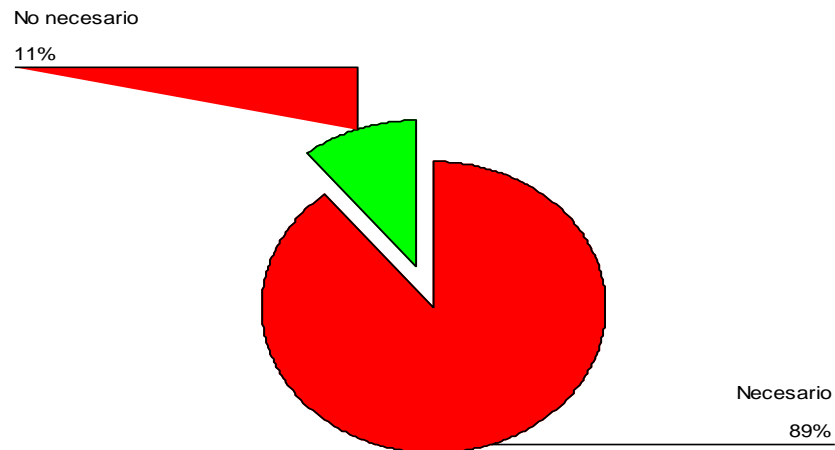
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Necesario | 65 | 89,0 | 89,0 | 89,0 |
| | No necesario | 8 | 11,0 | 11,0 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0 | 100,0 | |

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

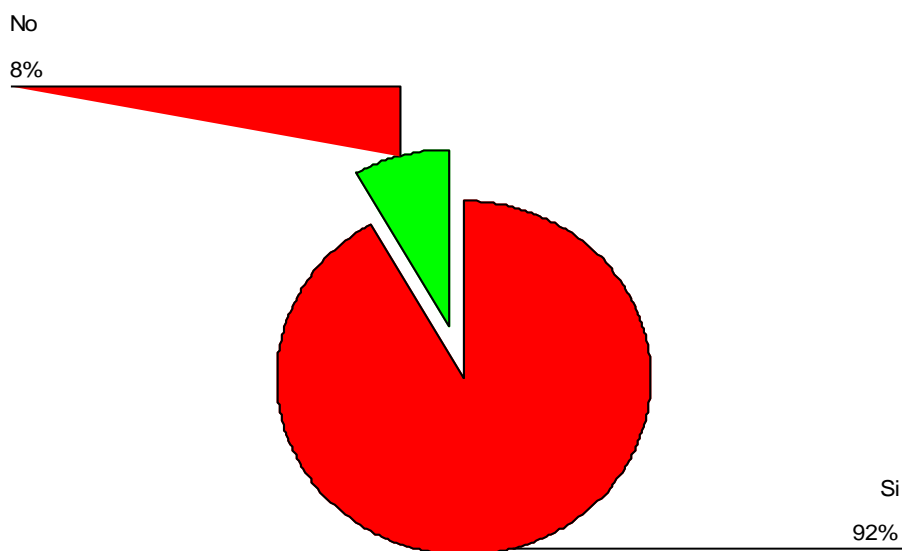
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Si | 67 | 91,8 | 91,8 | 91,8 |
| | No | 6 | 8,2 | 8,2 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0 | 100,0 | |

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

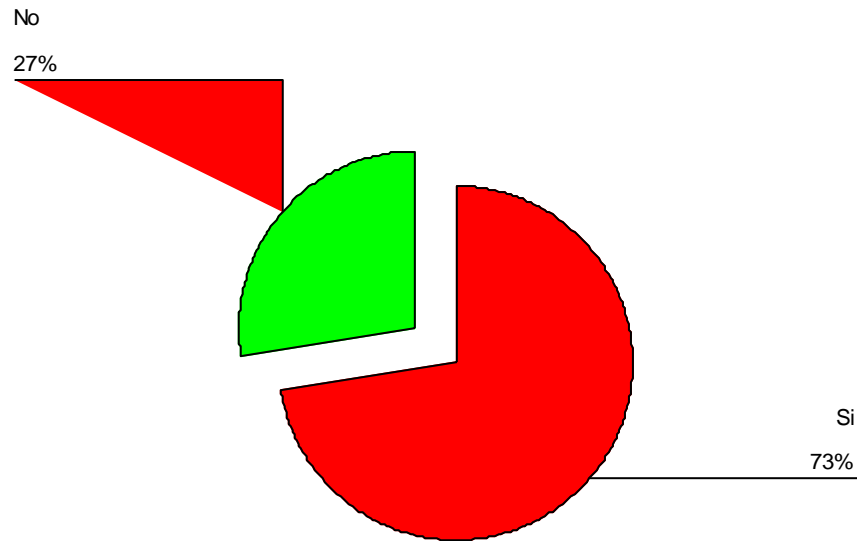
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Si | 53 | 72,6 | 72,6 | 72,6 |
| | No | 20 | 27,4 | 27,4 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0 | 100,0 | |

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 |
| | | | | |

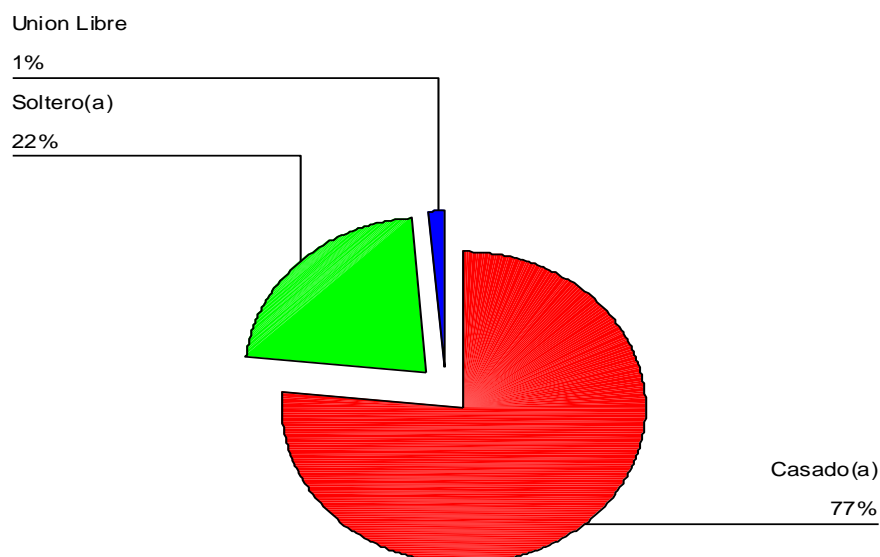
| | | | | | |
|--------------|--------------------|----|-------|-------|-------|
| Valid | Casado(a) | 56 | 76,7 | 76,7 | 76,7 |
| | Soltero(a) | 16 | 21,9 | 21,9 | 98,6 |
| | Union Libre | 1 | 1,4 | 1,4 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0 | 100,0 | |

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.

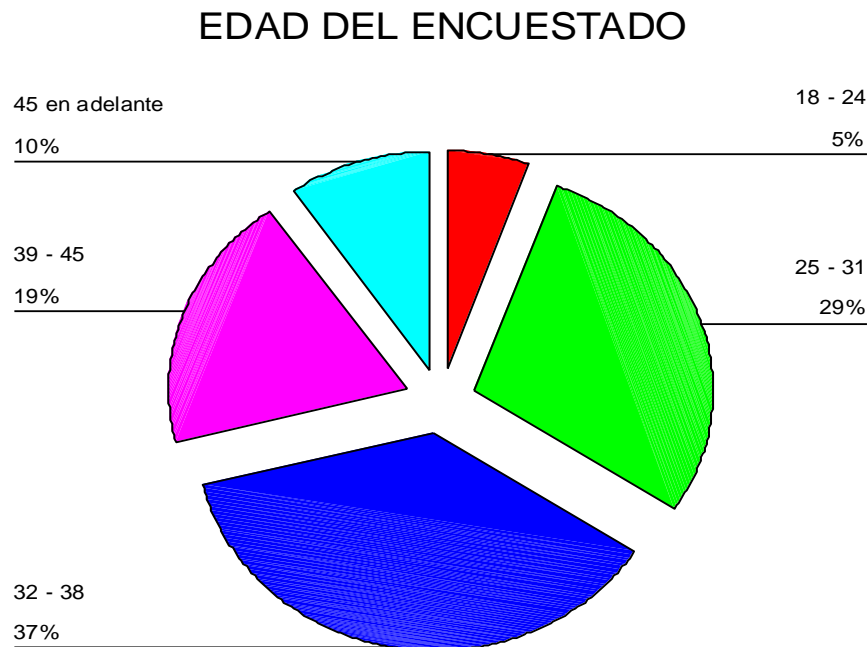
CUADRO No. 32 EDAD DEL ENCUESTADO

| 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 |
| | | | | |

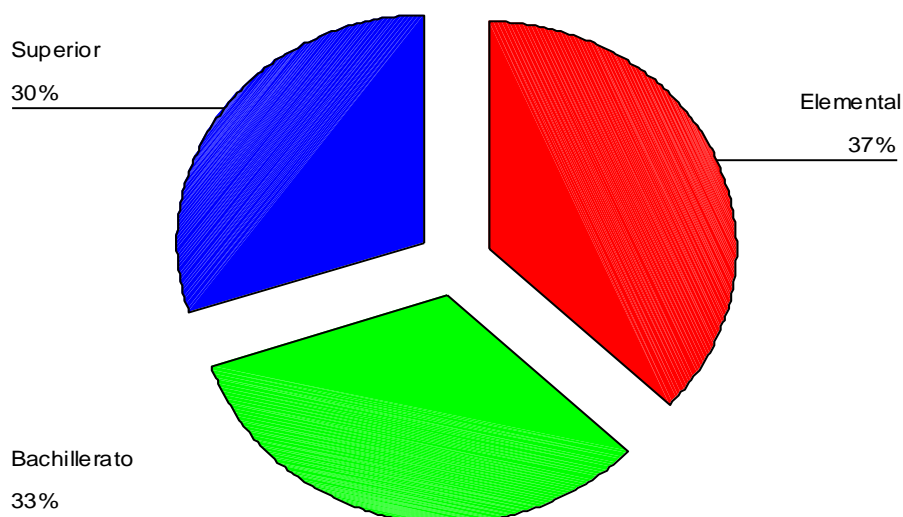
| | | | | | |
|--------------|---------------------|----|-------|-------|-------|
| Valid | Elemental | 27 | 37,0 | 37,0 | 37,0 |
| | Bachillerato | 24 | 32,9 | 32,9 | 69,9 |
| | Superior | 22 | 30,1 | 30,1 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0 | 100,0 | |

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 |
| | | | | |

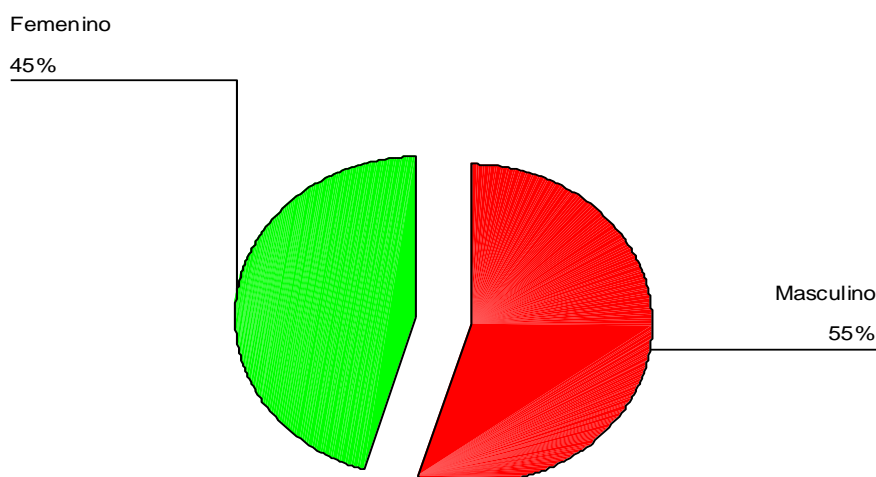
| | | | | | |
|--------------|------------------|----|-------|-------|-------|
| | | | | | |
| Valid | Masculino | 40 | 54,8 | 54,8 | 54,8 |
| | Femenino | 33 | 45,2 | 45,2 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0 | 100,0 | |

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

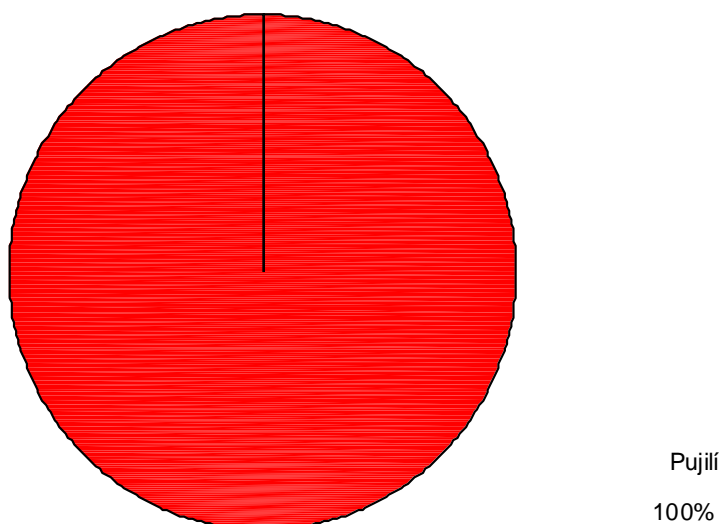
| CANTÓN AL QUE PERTENECE | | | | | |
|-------------------------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Pujilí | 73 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

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

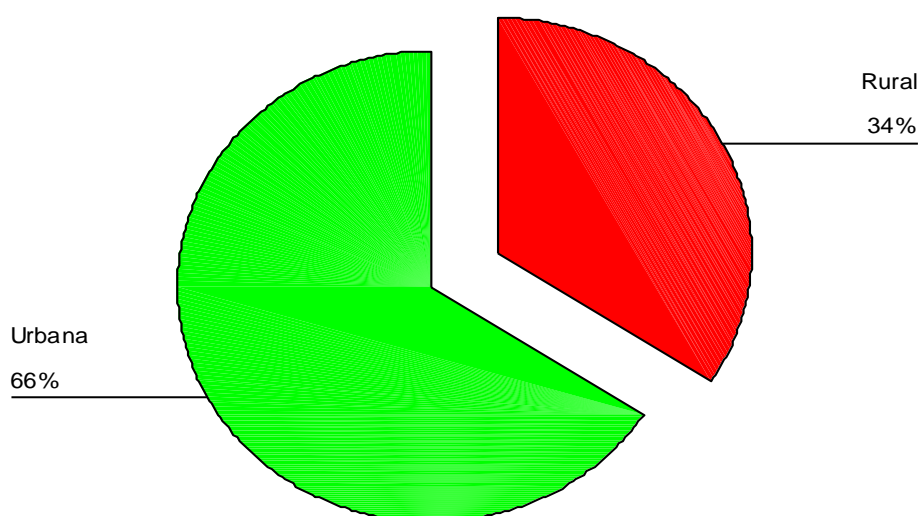
| AREA A LA QUE PERTENECE | | | | | |
|-------------------------|--------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Rural | 25 | 34,2 | 34,2 | 34,2 |
| | Urbana | 48 | 65,8 | 65,8 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0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

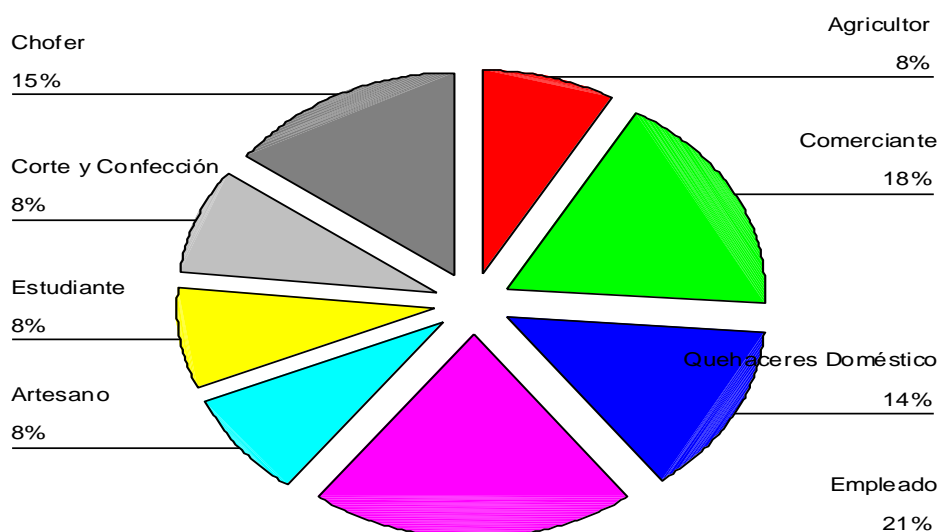
CUADRO No. 37 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO

| 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

OCUPACION 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

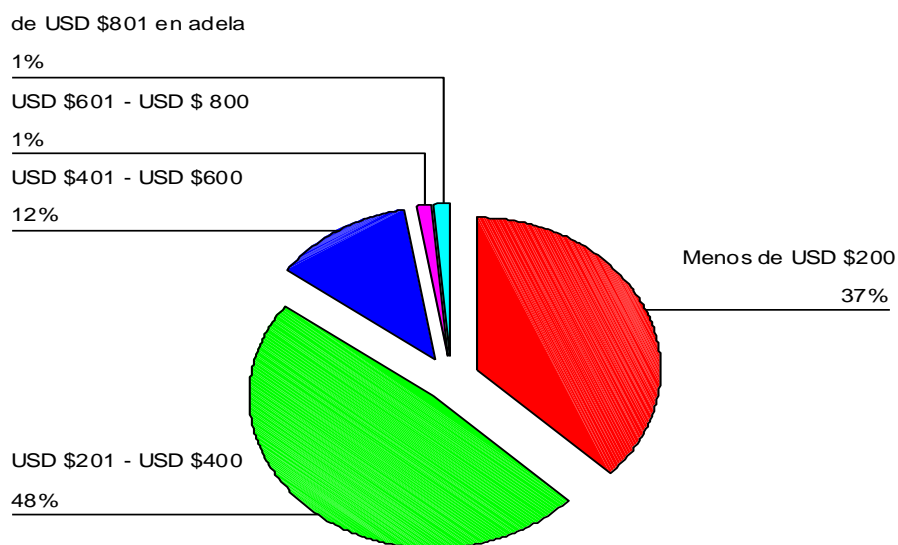
| INGRESOS MENSUALES | | | | | |
|--------------------|--------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Menos de USD \$200 | 27 | 37,0 | 37,0 | 37,0 |
| | USD \$201 - USD \$400 | 35 | 47,9 | 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

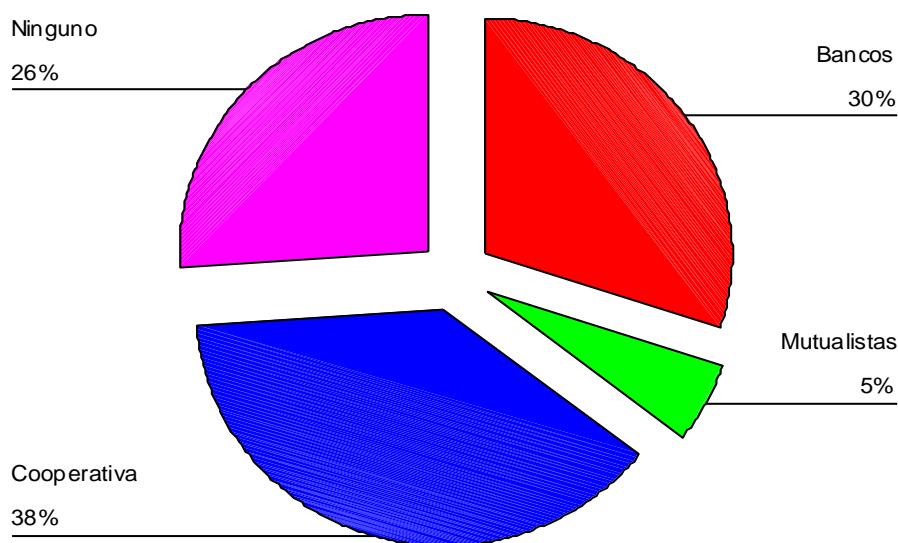
| INSTITUCIONES FINANCIERAS | | | | | |
|---------------------------|-------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Bancos | 22 | 30,1 | 30,1 | 30,1 |
| | Mutualistas | 4 | 5,5 | 5,5 | 35,6 |
| | Cooperativa | 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.

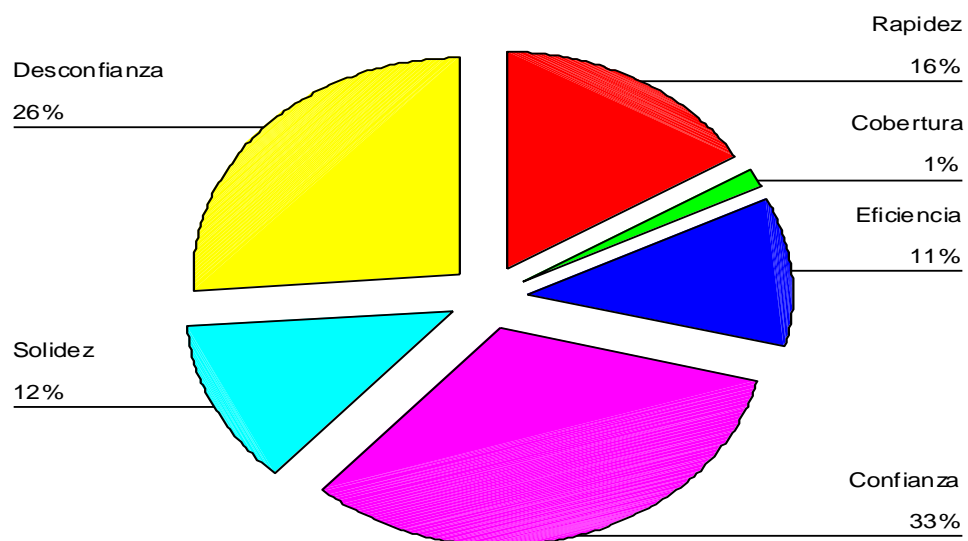
CUADRO No. 40 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

| 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.

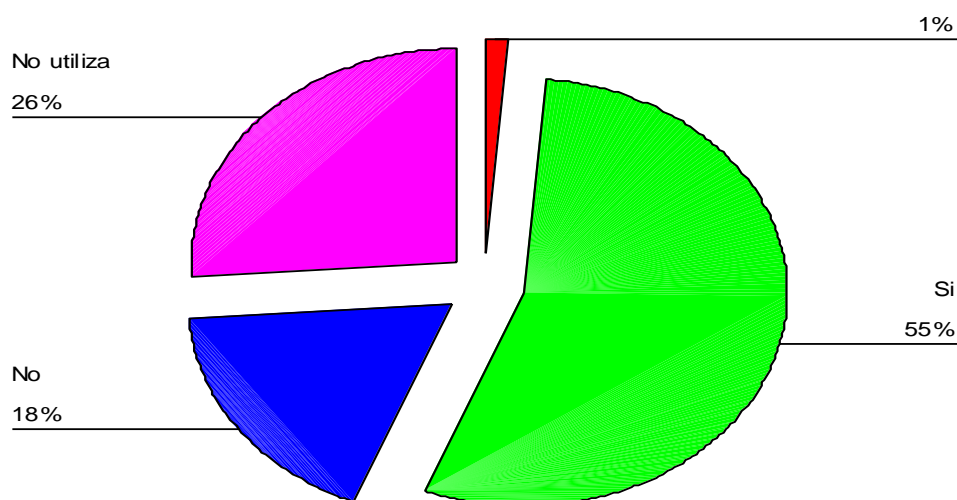
CUADRO No. 41 SATISFACCIÓN CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

| 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.

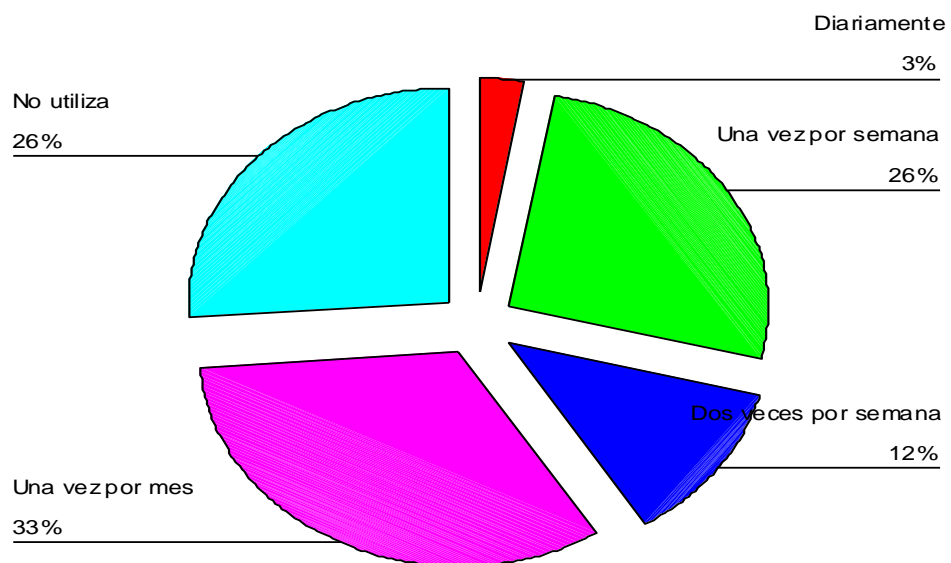
CUADRO No. 42 FRECUENCIA DE TRANSACCIONES

| 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

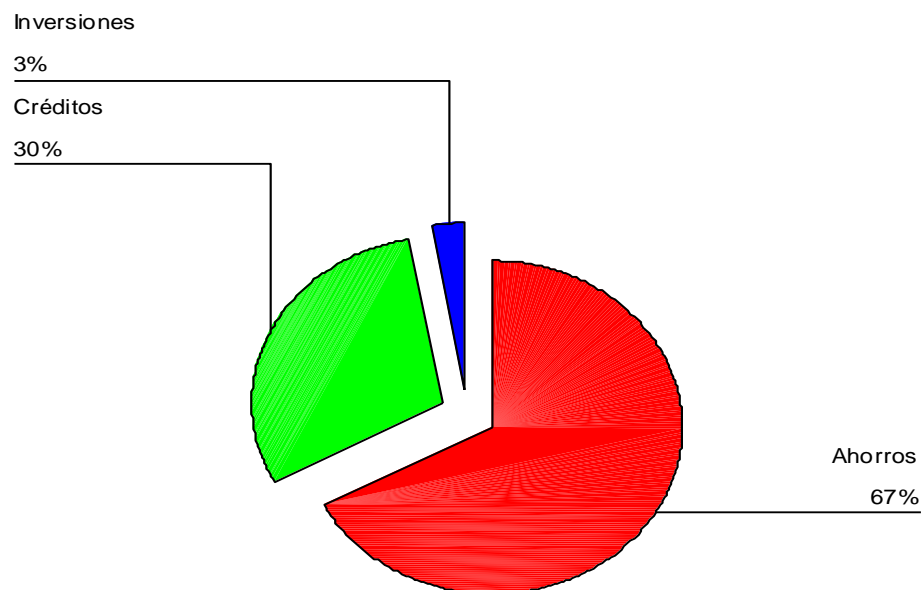
| TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE | | | | | |
|-------------------------------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Ahorros | 49 | 67,1 | 67,1 | 67,1 |
| | Créditos | 22 | 30,1 | 30,1 | 97,3 |
| | 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

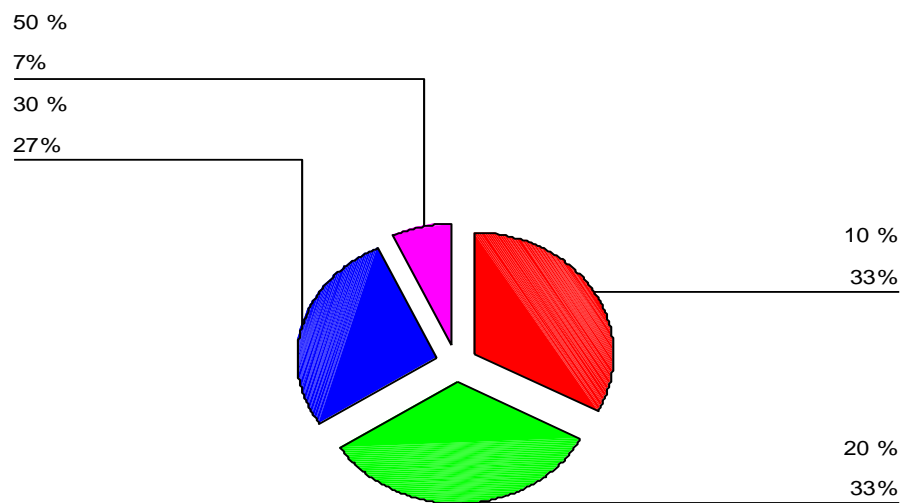
| PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO | | | | | |
|--------------------------------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | 10 % | 24 | 32,9 | 32,9 | 32,9 |
| | 20 % | 24 | 32,9 | 32,9 | 65,8 |
| | 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

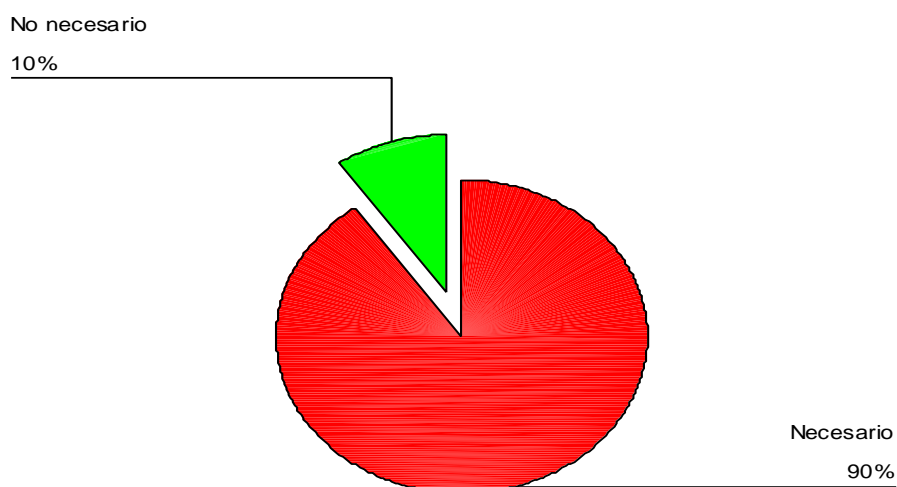
| CONVIENE ABRIR NUEVA INST. FINANC | | | | | |
|-----------------------------------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Necesario | 66 | 90,4 | 90,4 | 90,4 |
| | No necesario | 7 | 9,6 | 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

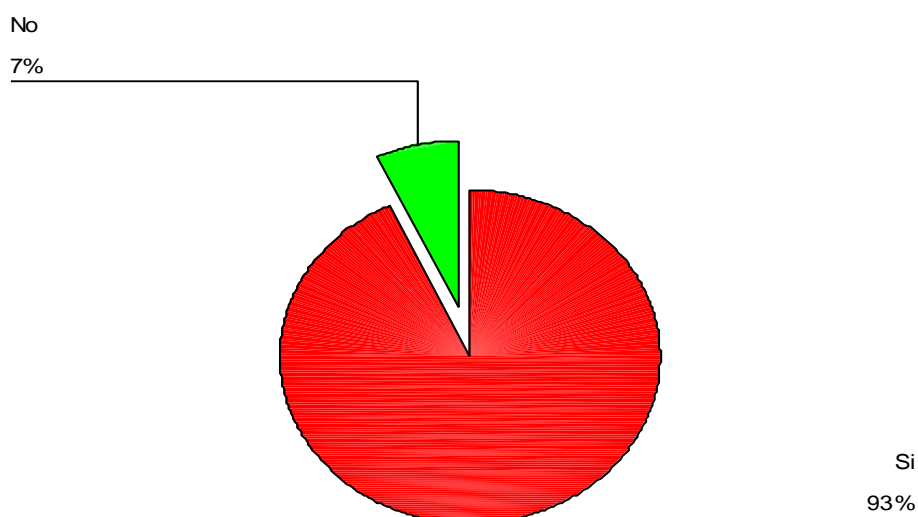
| ACEPTACION NUEVA COOPERATIVA | | | | | |
|------------------------------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Si | 68 | 93,2 | 93,2 | 93,2 |
| | No | 5 | 6,8 | 6,8 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0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

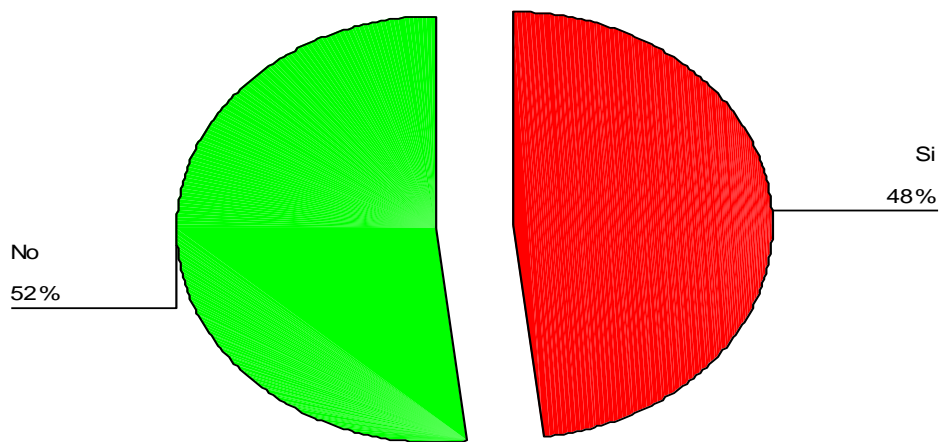
| CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA | | | | | |
|--------------------------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Si | 35 | 47,9 | 47,9 | 47,9 |
| | No | 38 | 52,1 | 52,1 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0 |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

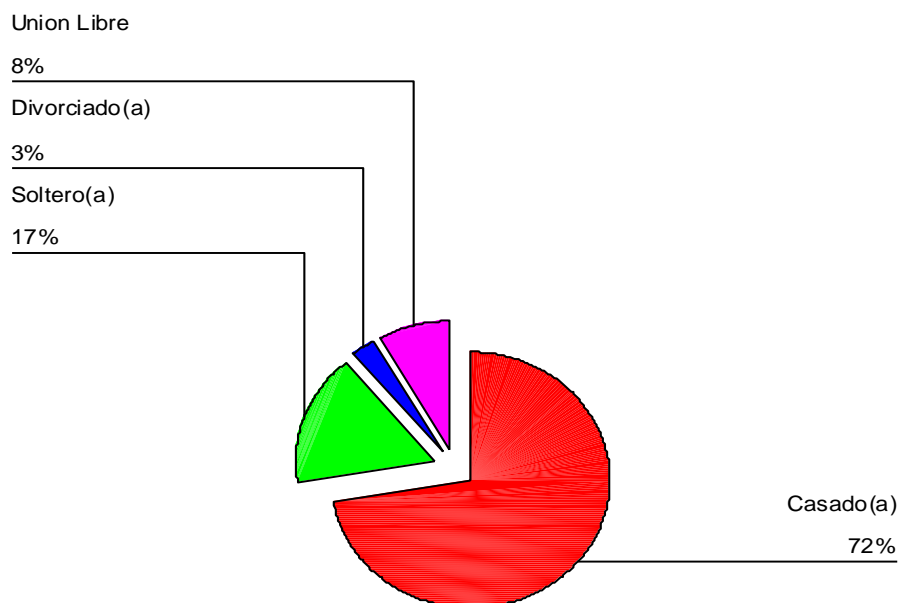
| ESTADO CIVIL | | | | | |
|--------------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Casado(a) | 52 | 72,2 | 72,2 | 72,2 |
| | Soltero(a) | 12 | 16,7 | 16,7 | 88,9 |
| | Divorciado(a) | 2 | 2,8 | 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.

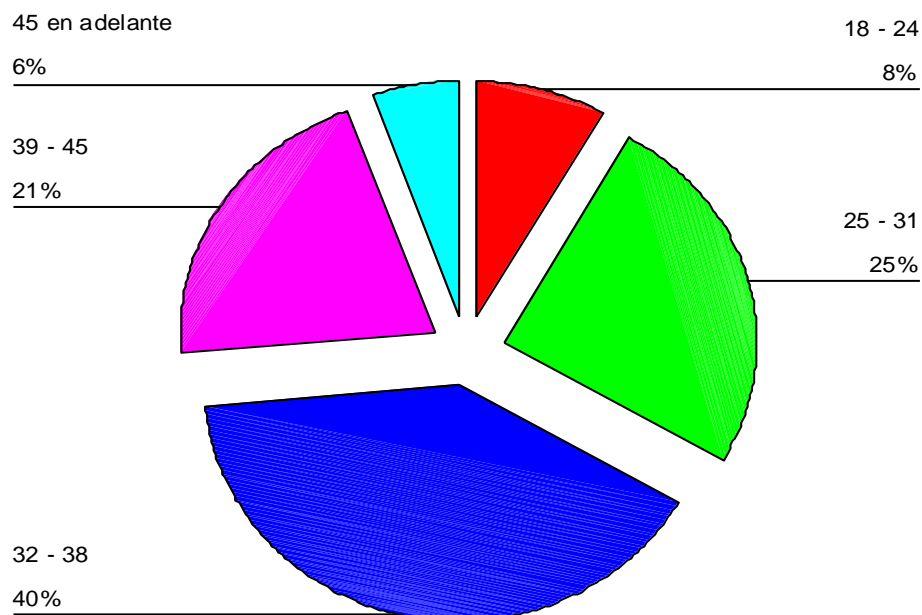
CUADRO No. 49 EDAD DEL ENCUESTADO

| 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.

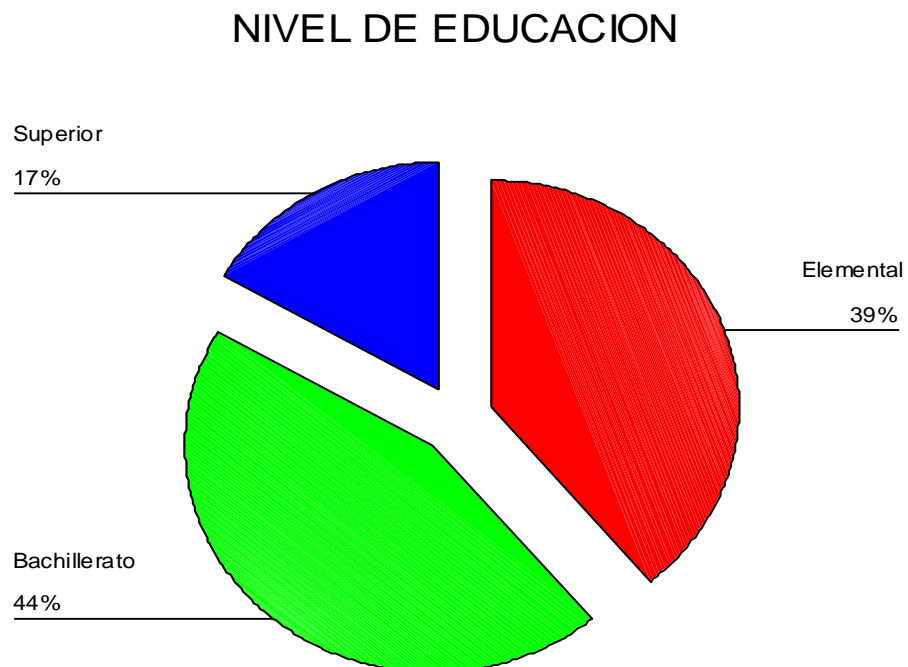
CUADRO No. 50 NIVEL DE EDUCACIÓN

| 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

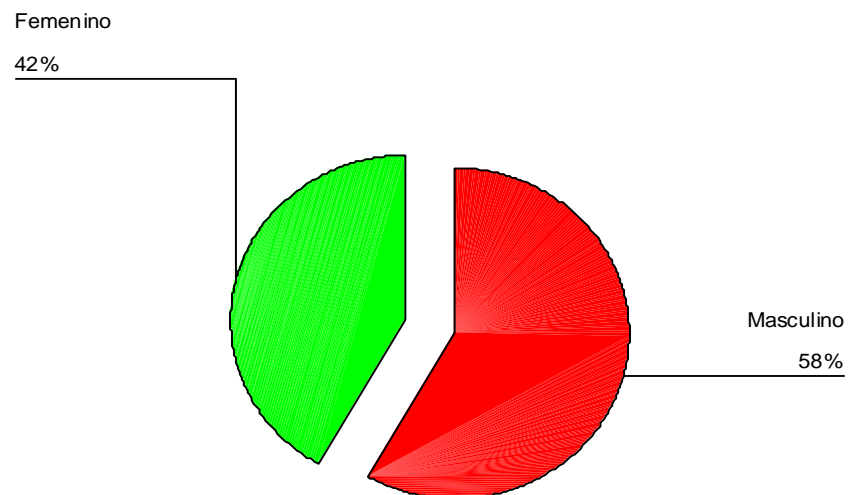
| GÉNERO DEL ENCUESTADO | | | | | |
|-----------------------|-----------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Masculino | 42 | 58,3 | 58,3 | 58,3 |
| | Femenino | 30 | 41,7 | 41,7 | 100,0 |
| | Total | 72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

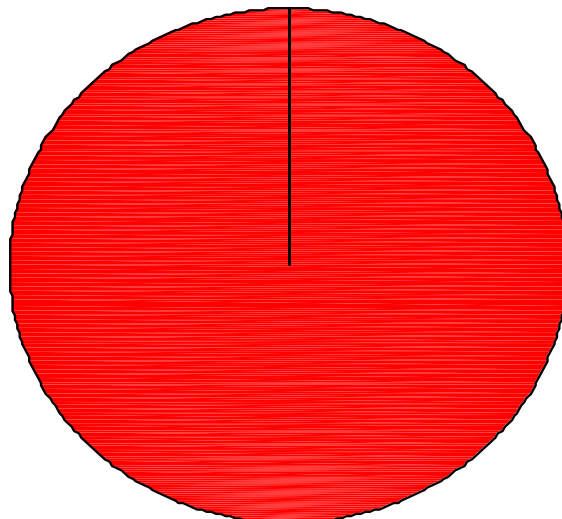
| CANTÓN AL QUE PERTENECE | | | | | |
|-------------------------|------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Saquisilí | 72 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 51 CANTÓN AL QUE PERTENECE EL ENCUESTADO

CANTÓN AL QUE PERTENECE



Saquisilí

100%

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

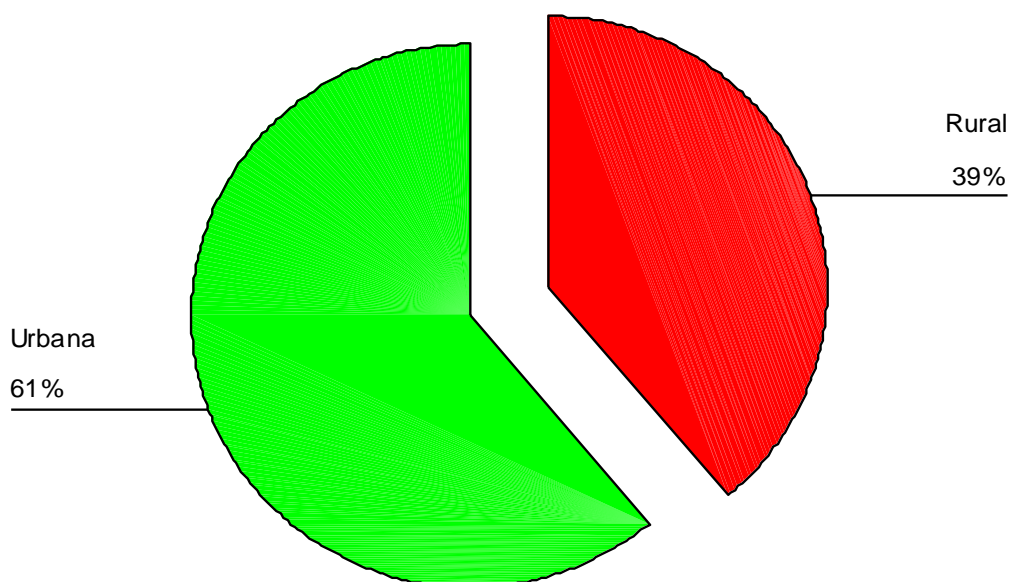
| ÁREA A LA QUE PERTENECE | | | | | |
|-------------------------|--------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Rural | 28 | 38,9 | 38,9 | 38,9 |
| | Urbana | 44 | 61,1 | 61,1 | 100,0 |
| | Total | 72 | 100,0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

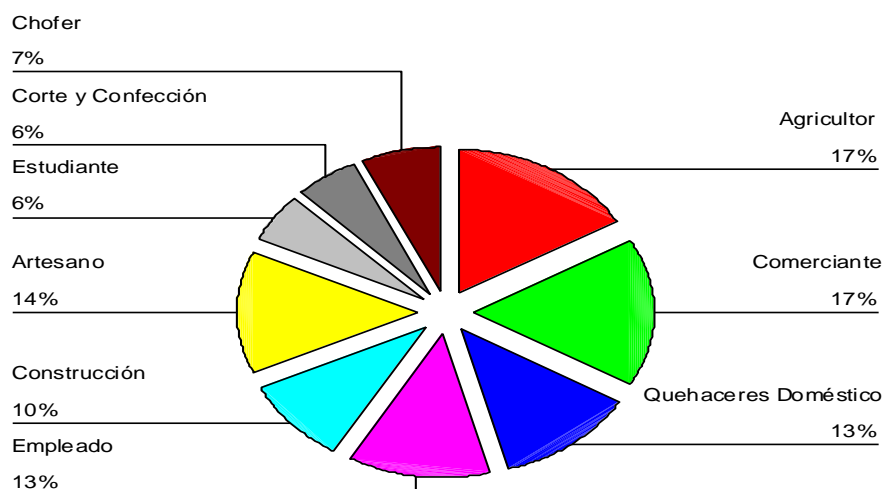
| OCUPACION DEL ENCUESTADO | | | | |
|---------------------------------|------------------|----------------|----------------------|---------------------------|
| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Agricultor | 12 | 16,7 | 16,7 | 16,7 |
| Comerciante | 12 | 16,7 | 16,7 | 33,3 |
| 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.

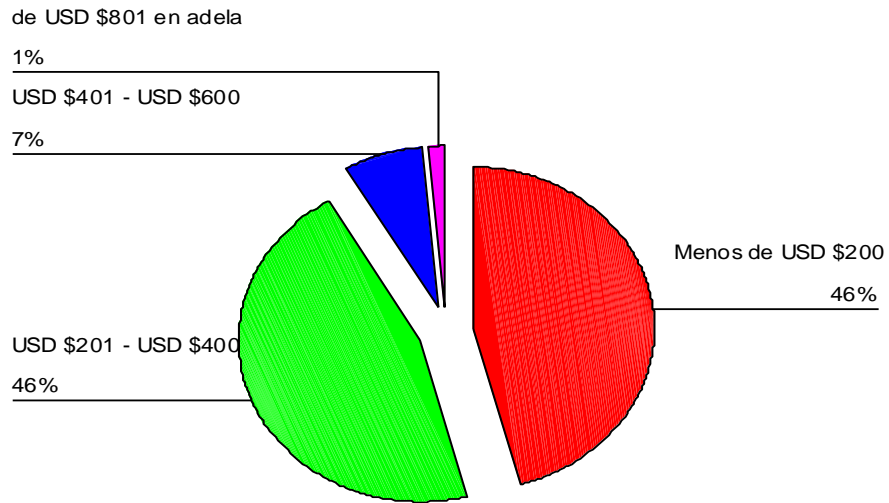
CUADRO No. 55 INGRESOS MENSUALES

| 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

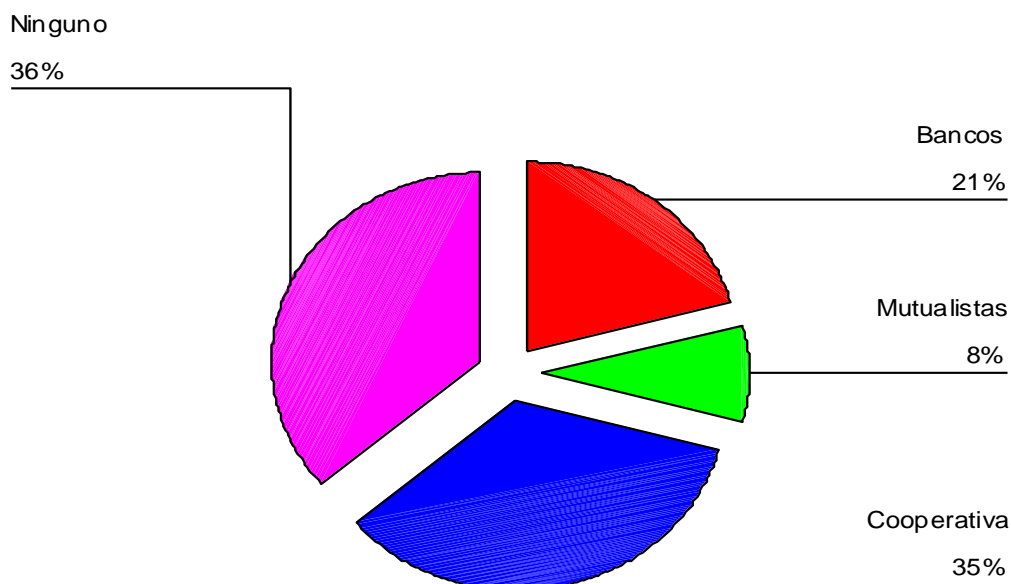
| INSTITUCIONES FINANCIERAS | | | | | |
|---------------------------|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Bancos | 15 | 20,8 | 20,8 | 20,8 |
| | Mutualistas | 6 | 8,3 | 8,3 | 29,2 |
| | 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

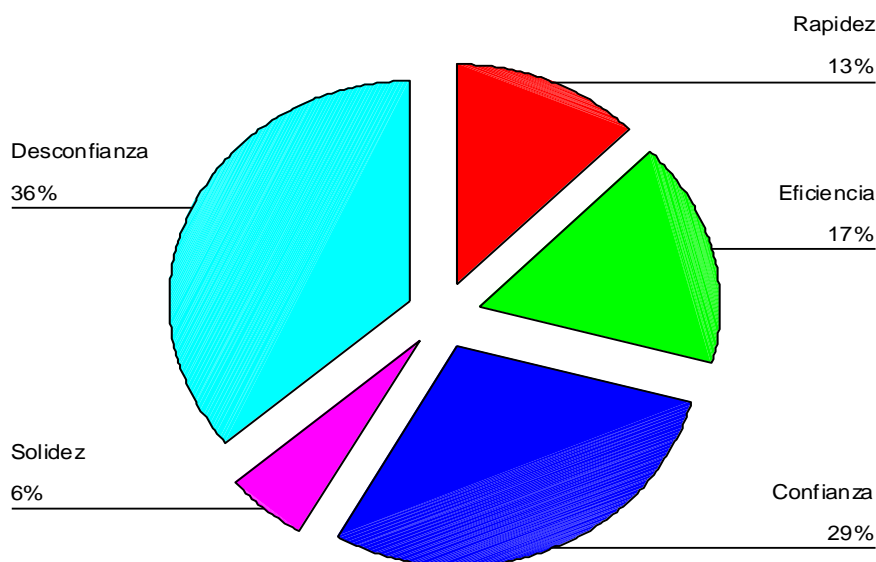
| BENEFICIOS DE LAS INST. FINANC. | | | | | |
|--|---------------------|------------------|----------------|----------------------|---------------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Rapidez | 9 | 12,5 | 12,5 | 12,5 |
| | Eficiencia | 12 | 16,7 | 16,7 | 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

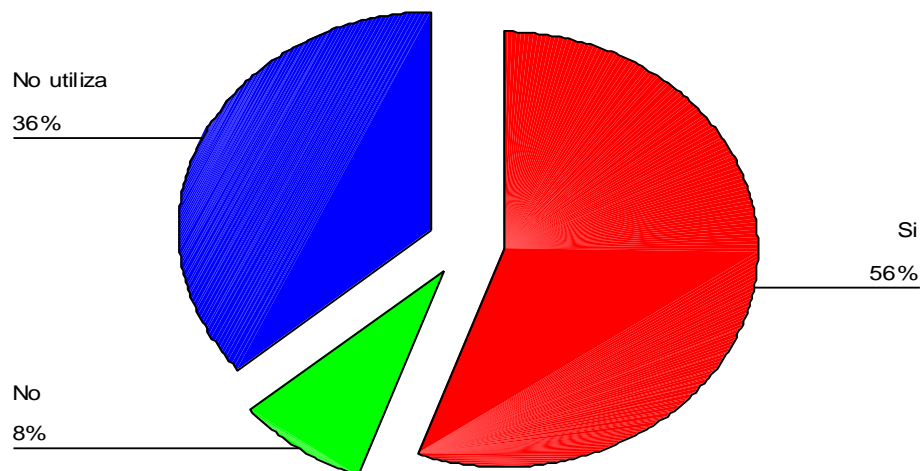
| SATISFACCIÓN CON LA INST. FINAC. | | | | | |
|----------------------------------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Si | 40 | 55,6 | 55,6 | 55,6 |
| | No | 6 | 8,3 | 8,3 | 63,9 |
| | No 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

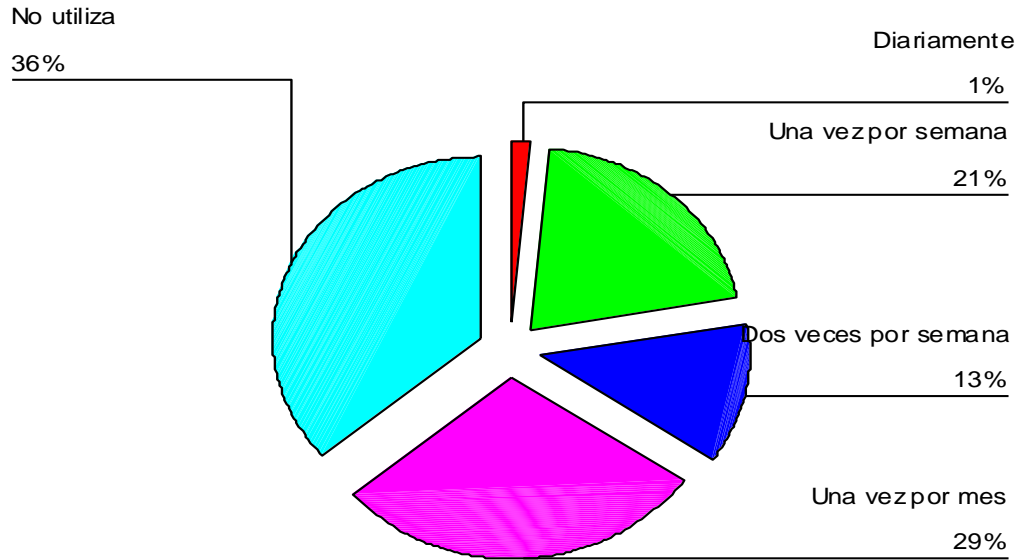
| FRECUENCIA DE TRANSACCIONES | | | | |
|-----------------------------|-----------|--------------|---------------|--------------------|
| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Diariamente | 1 | 1,4 | 1,4 | 1,4 |
| Una vez por semana | 15 | 20,8 | 20,8 | 22,2 |
| Dos veces por 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

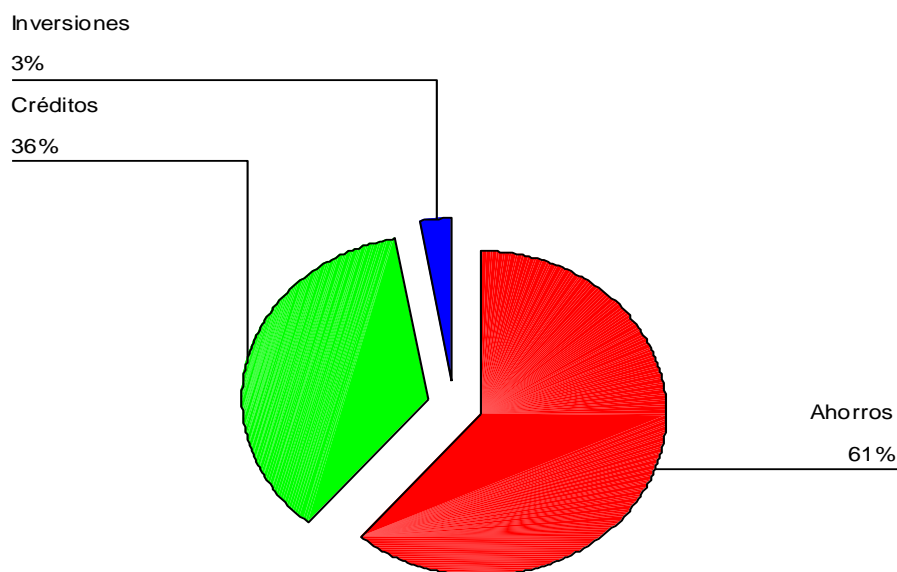
| TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE | | | | | |
|-------------------------------|-------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Ahorros | 44 | 61,1 | 61,1 | 61,1 |
| | Créditos | 26 | 36,1 | 36,1 | 97,2 |
| | 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

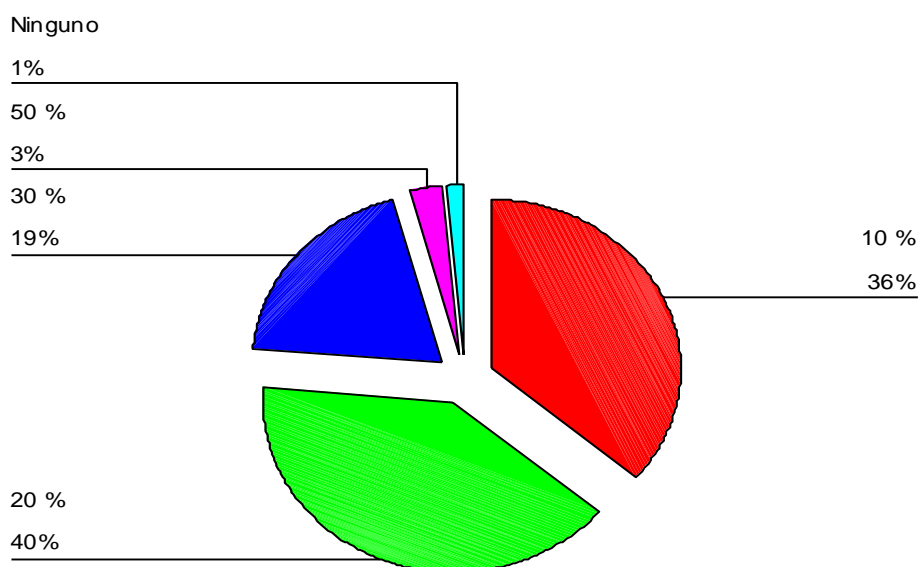
| PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO | | | | | |
|--------------------------------|------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | 10 % | 26 | 36,1 | 36,1 | 36,1 |
| | 20 % | 29 | 40,3 | 40,3 | 76,4 |
| | 30 % | 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

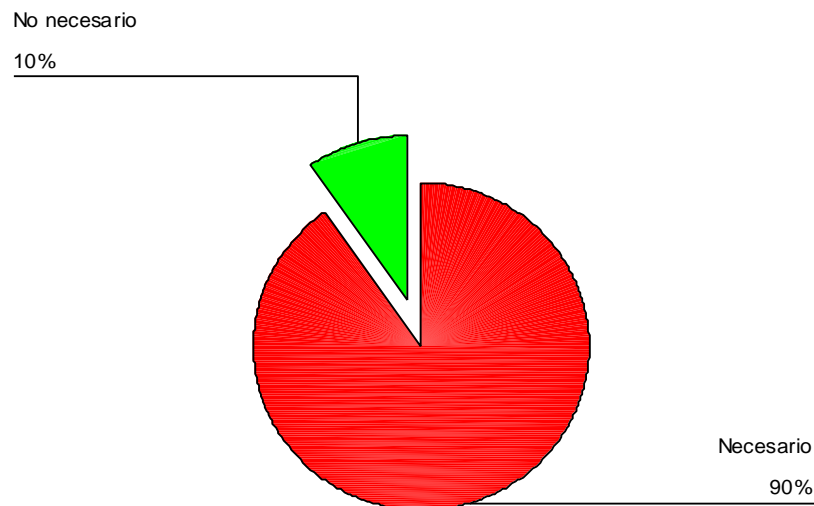
| CONVIENE ABRIR NUEVA INST. FINANC | | | | |
|-----------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Necesario | 65 | 90,3 | 90,3 | 90,3 |
| No necesario | 7 | 9,7 | 9,7 | 100,0 |
| Total | 72 |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

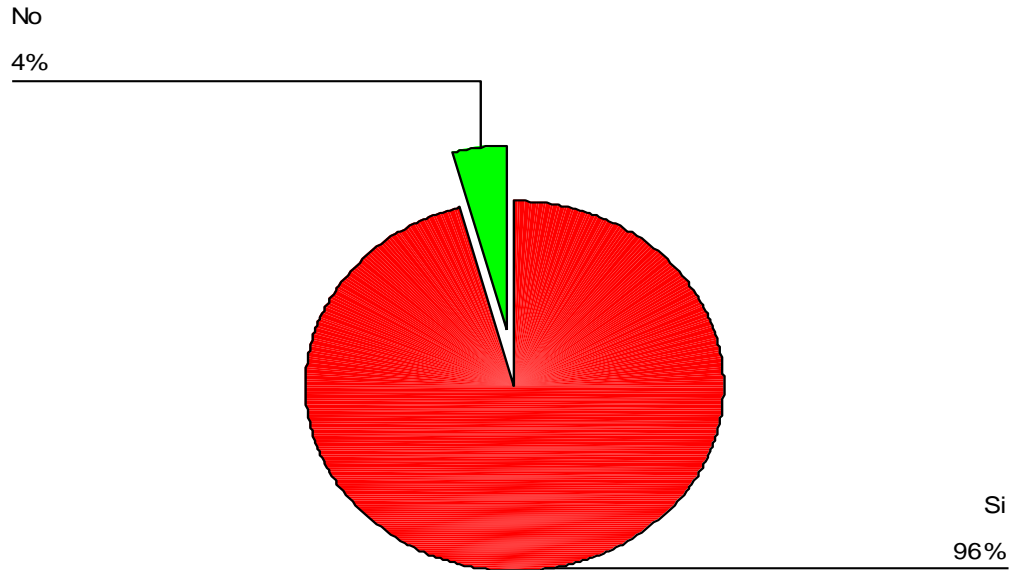
| ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA | | | | | |
|------------------------------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Si | 69 | 95,8 | 95,8 | 95,8 |
| | No | 3 | 4,2 | 4,2 | 100,0 |
| | Total |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

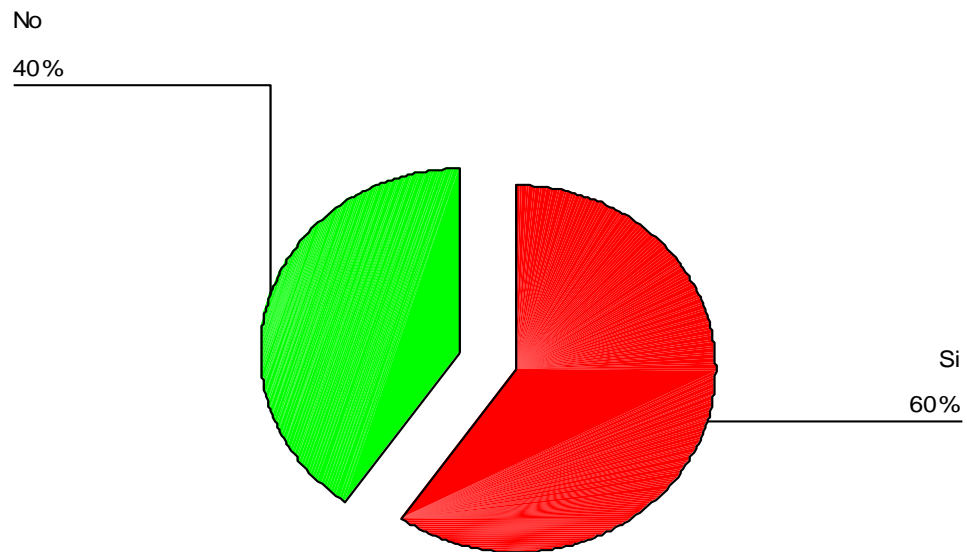
CUADRO No. 64 CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA

| 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 |

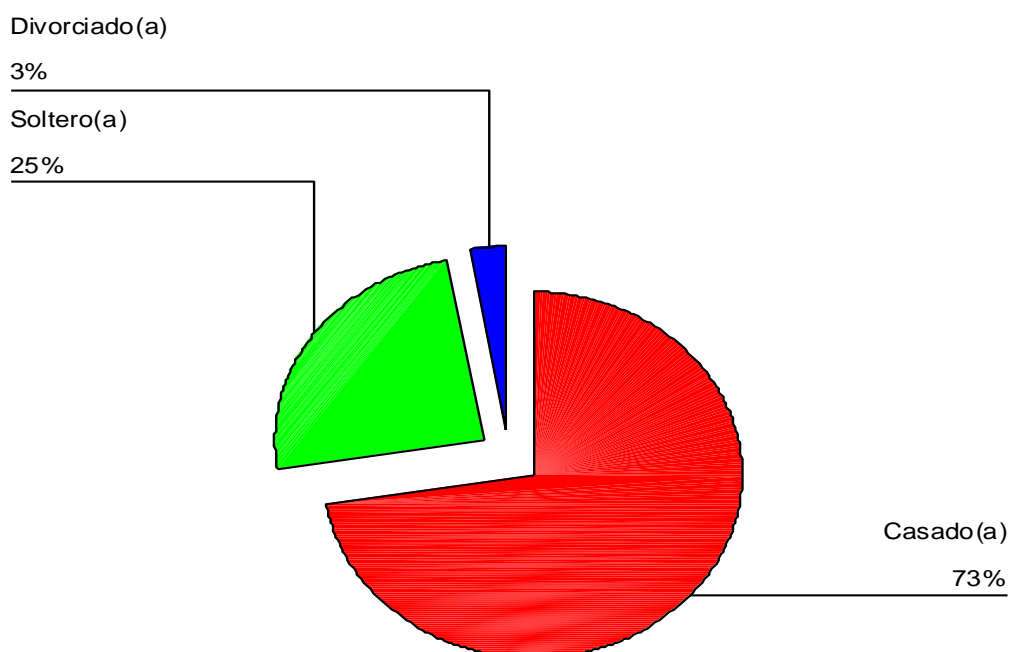
| | | | | | |
|--|----------------------|----|-------|-------|-------|
| | Soltero(a) | 18 | 24,7 | 24,7 | 97,3 |
| | Divorciado(a) | 2 | 2,7 | 2,7 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0 | 100,0 | |

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

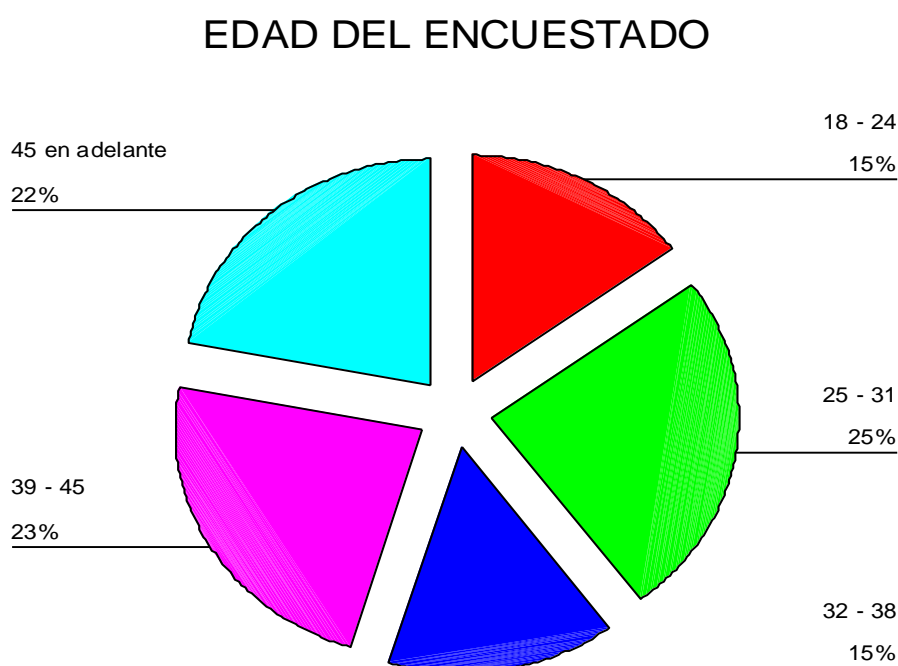
| EDAD DEL ENCUESTADO | | | | | |
|---------------------|----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | 18 - 24 | 11 | 15,1 | 15,1 | 15,1 |
| | 25 - 31 | 18 | 24,7 | 24,7 | 39,7 |

| | | | | | |
|--|-----------------------|----|-------|-------|-------|
| | 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

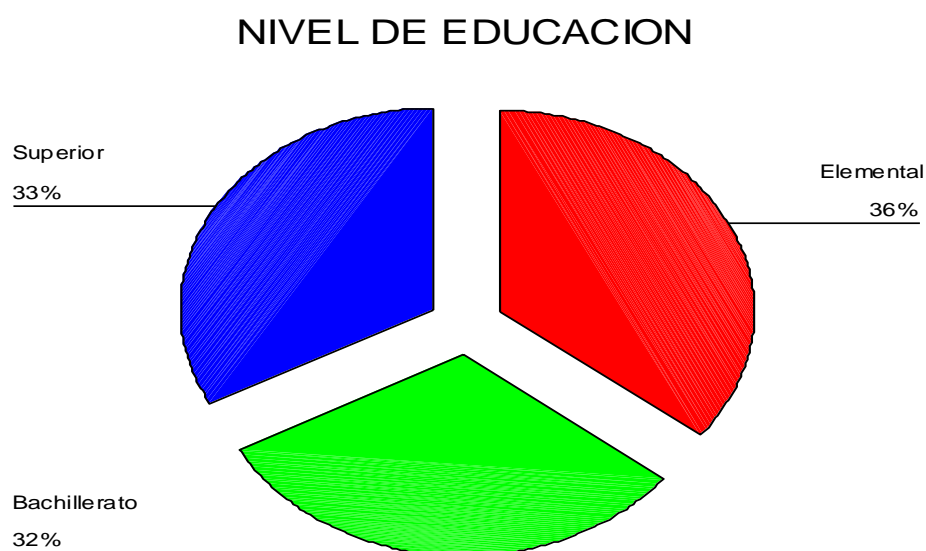
| NIVEL DE EDUCACION | | | | | |
|--------------------|-----------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Elemental | 26 | 35,6 | 35,6 | 35,6 |

| | | | | | |
|--|---------------------|----|-------|-------|-------|
| | 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



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 |
| | | | | |

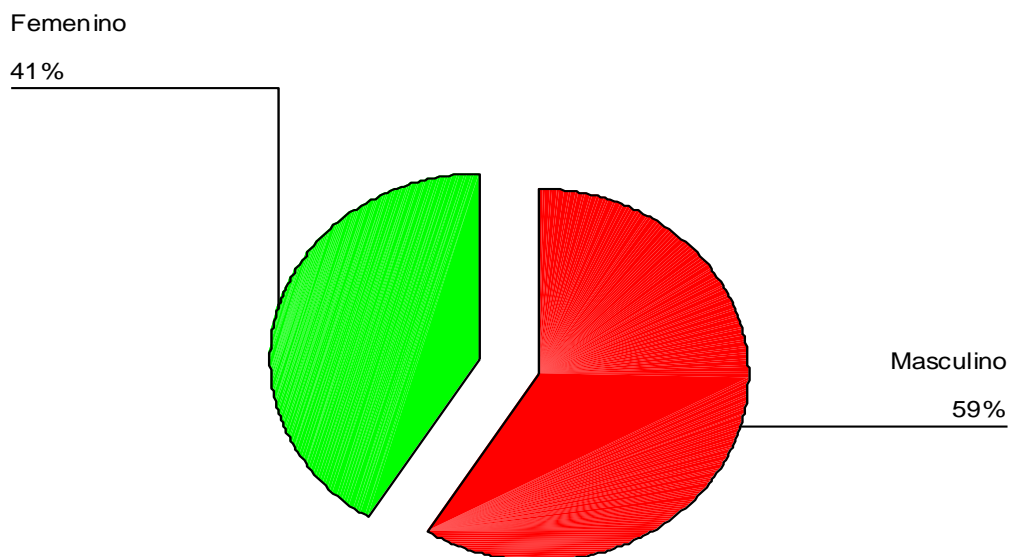
| | | | | | |
|--------------|------------------|----|-------|-------|-------|
| Valid | Masculino | 43 | 58,9 | 58,9 | 58,9 |
| | Femenino | 30 | 41,1 | 41,1 | 100,0 |
| | Total | 73 | 100,0 | 100,0 | |

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

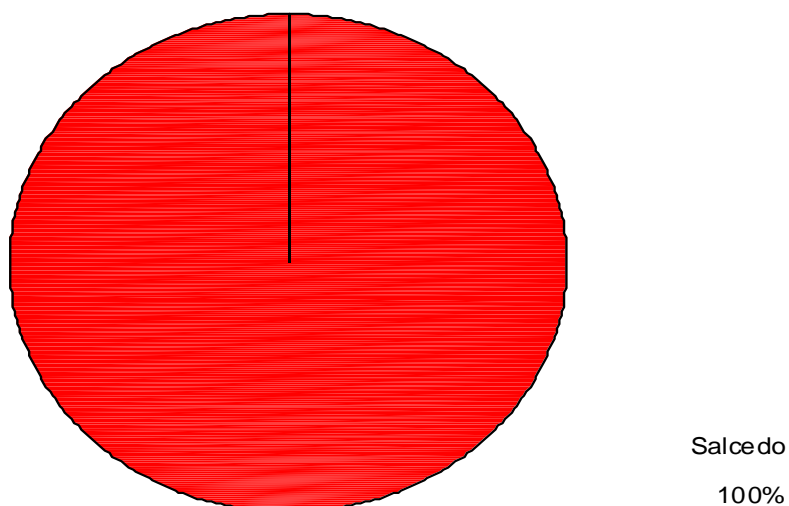
| CANTÓN AL QUE PERTENECE | | | | | |
|-------------------------|---------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Salcedo | 73 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

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.

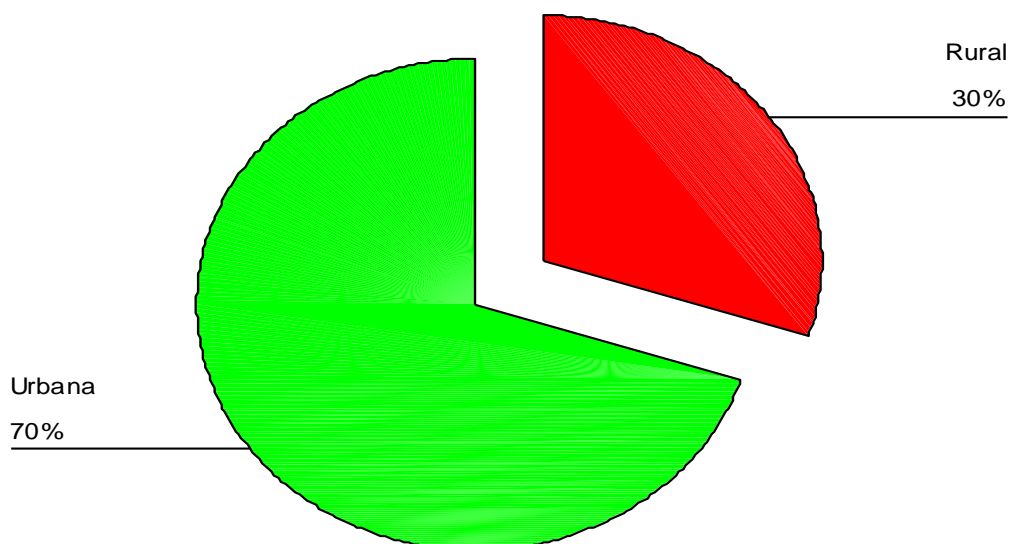
CUADRO No. 70 ÁREA A LA QUE PERTENECE

| 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.

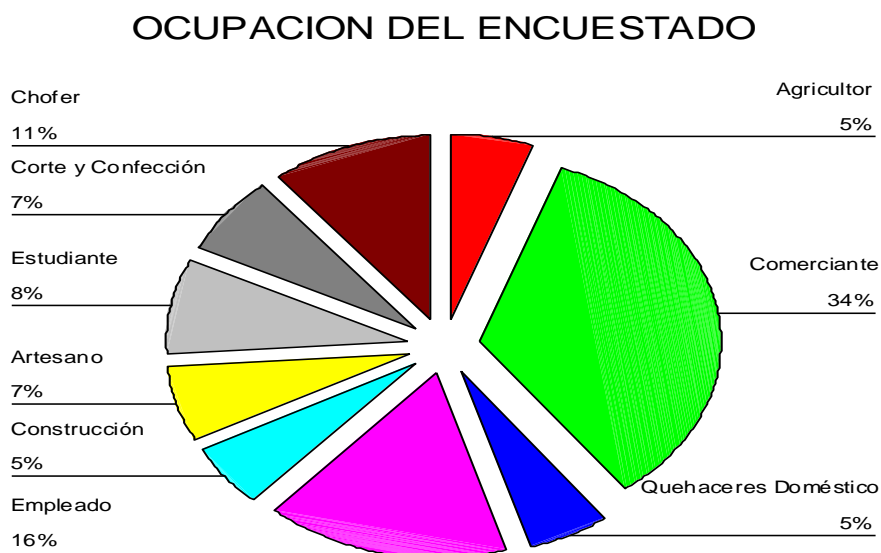
CUADRO No. 71 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO

| 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.

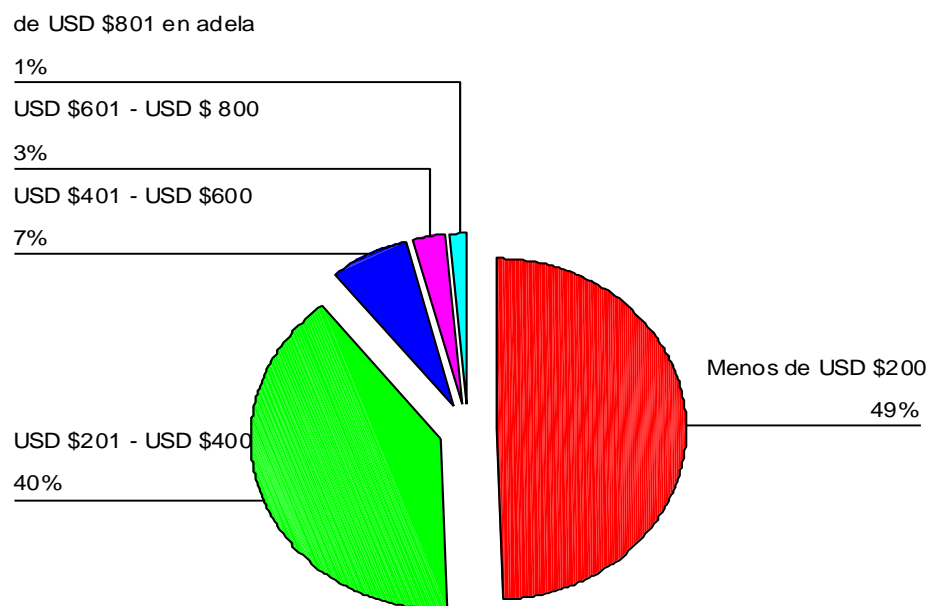
CUADRO No. 72 INGRESOS MENSUALES

| 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

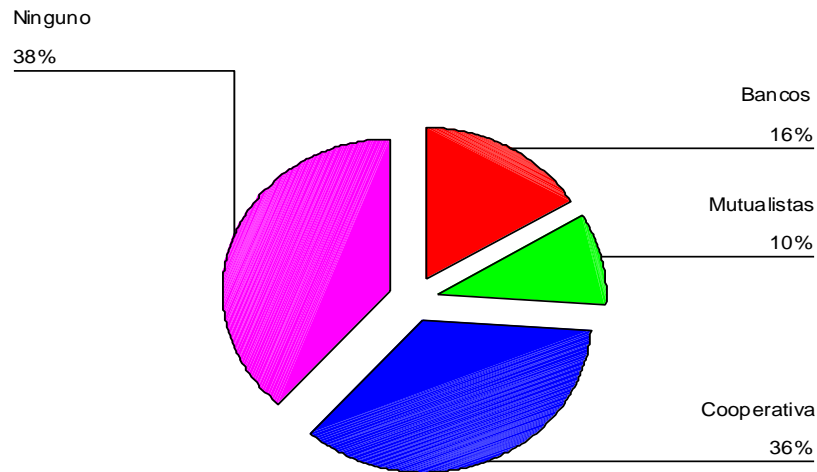
| INSTITUCIONES FINANCIERAS | | | | | |
|---------------------------|-------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Bancos | 12 | 16,4 | 16,4 | 16,4 |
| | Mutualistas | 7 | 9,6 | 9,6 | 26,0 |
| | Cooperativa | 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

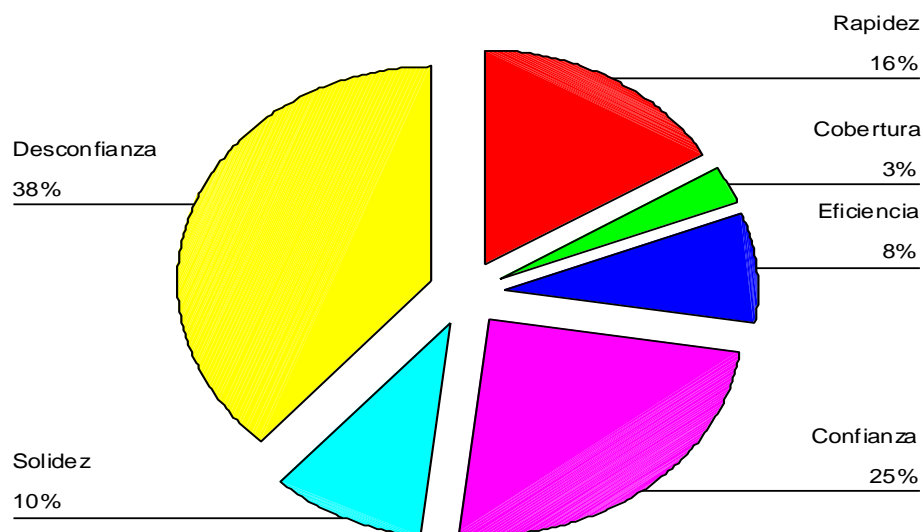
| BENEFICIOS DE LAS INST. FINANC. | | | | | |
|---------------------------------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Rapidez | 12 | 16,4 | 16,4 | 16,4 |
| | Cobertura | 2 | 2,7 | 2,7 | 19,2 |
| | 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

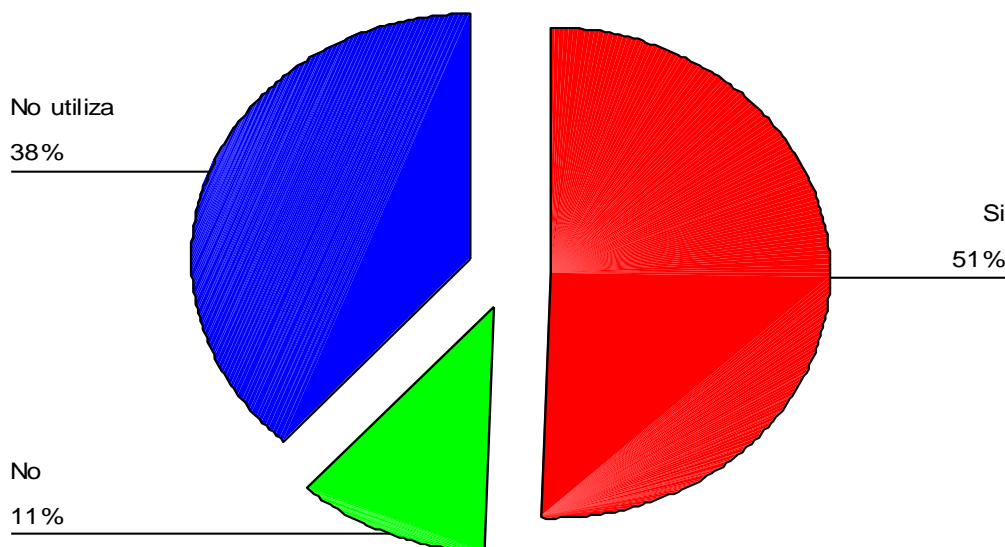
| SATISFACCIÓN CON LA INST. FINAC. | | | | | |
|----------------------------------|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Si | 37 | 50,7 | 50,7 | 50,7 |
| | No | 8 | 11,0 | 11,0 | 61,6 |
| | No 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.

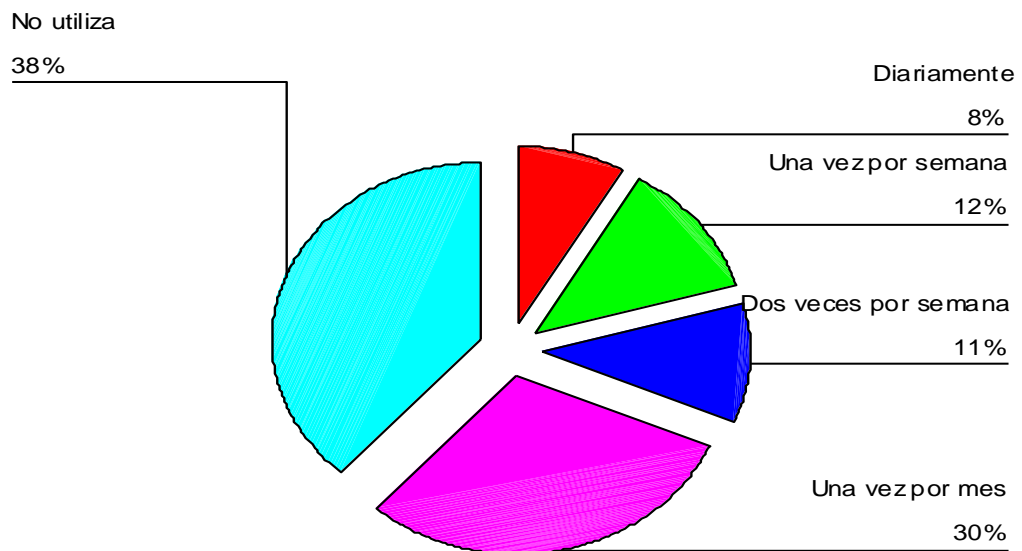
CUADRO No. 76 FRECUENCIA DE TRANSACCIONES

| 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

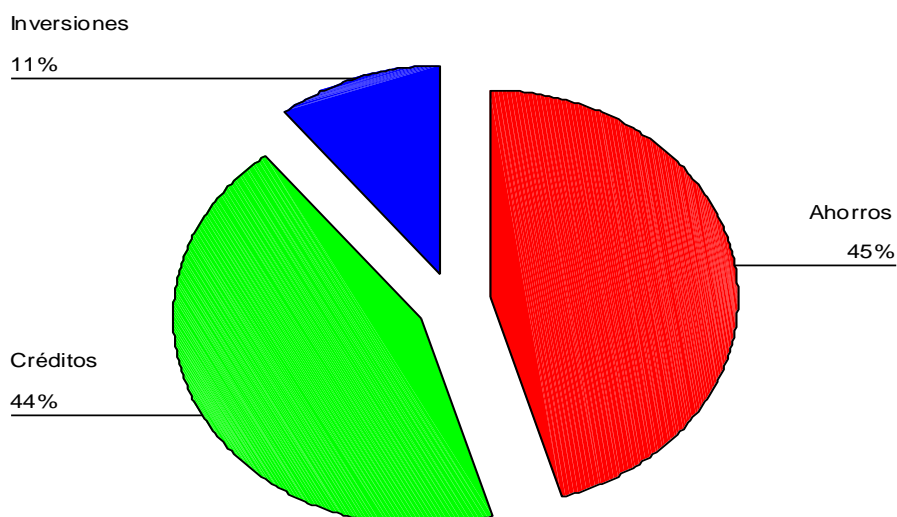
| TIPO DE SERVICIO QUE PREFIERE | | | | |
|-------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Ahorros | 33 | 45,2 | 45,2 | 45,2 |
| Créditos | 32 | 43,8 | 43,8 | 89,0 |
| Inversiones | 8 | 11,0 |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

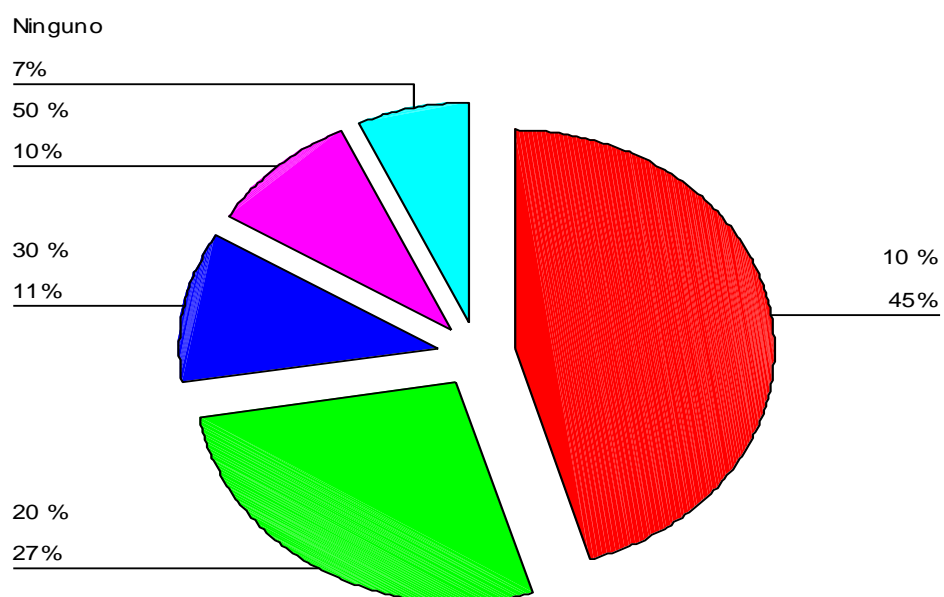
| PORCENTAJE DESTINADO AL AHORRO | | | | | |
|--------------------------------|---------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | 10 % | 33 | 45,2 | 45,2 | 45,2 |
| | 20 % | 20 | 27,4 | 27,4 | 72,6 |
| | 30 % | 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

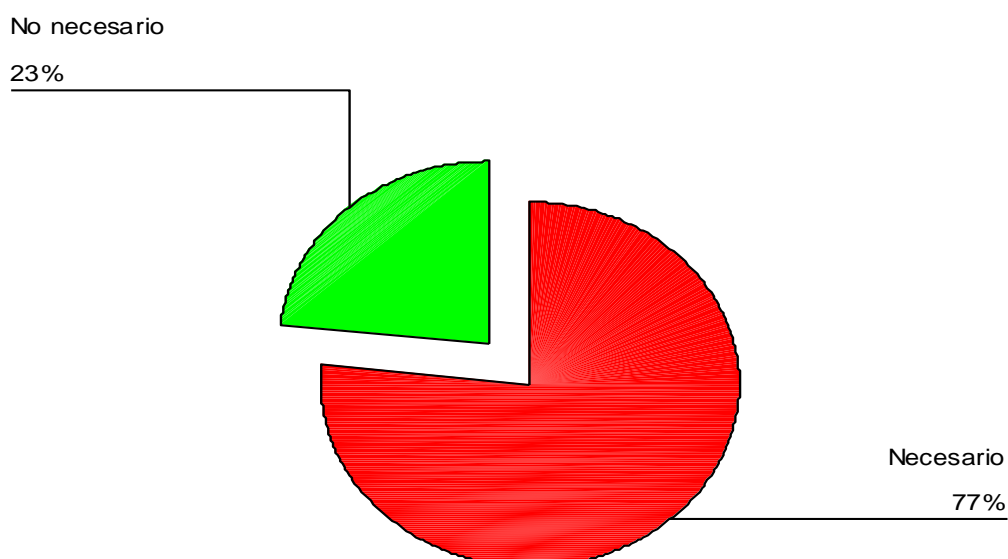
| CONVIENE ABRIR NUEVA INST. FINANC | | | | | |
|-----------------------------------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Necesario | 56 | 76,7 | 76,7 | 76,7 |
| | No necesario | 17 | 23,3 | 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

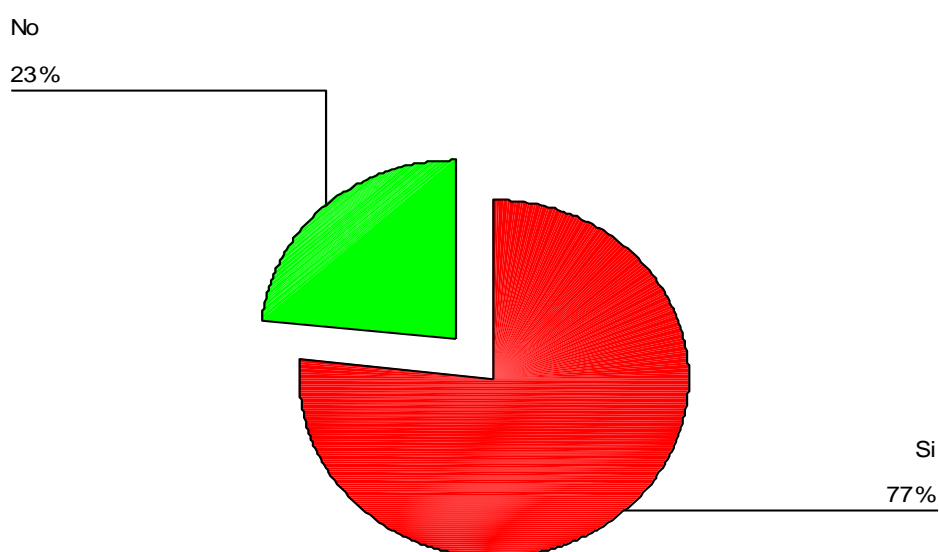
| ACEPTACIÓN NUEVA COOPERATIVA | | | | | |
|------------------------------|--------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Si | 56 | 76,7 | 76,7 | 76,7 |
| | No | 17 | 23,3 | 23,3 | 100,0 |
| | Total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

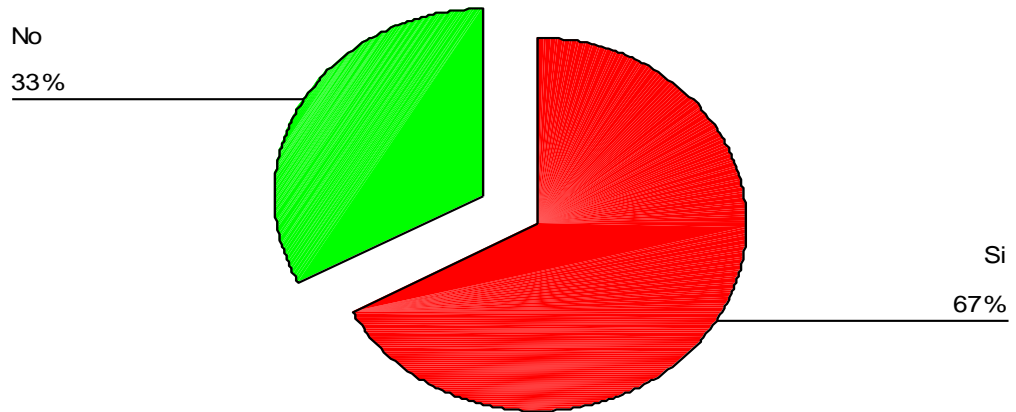
| CONOCIMIENTO MUSHUC RUNA | | | | | |
|---------------------------------|--------------|------------------|----------------|----------------------|---------------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Si | 49 | 67,1 | 67,1 | 67,1 |
| | No | 24 | 32,9 | 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.

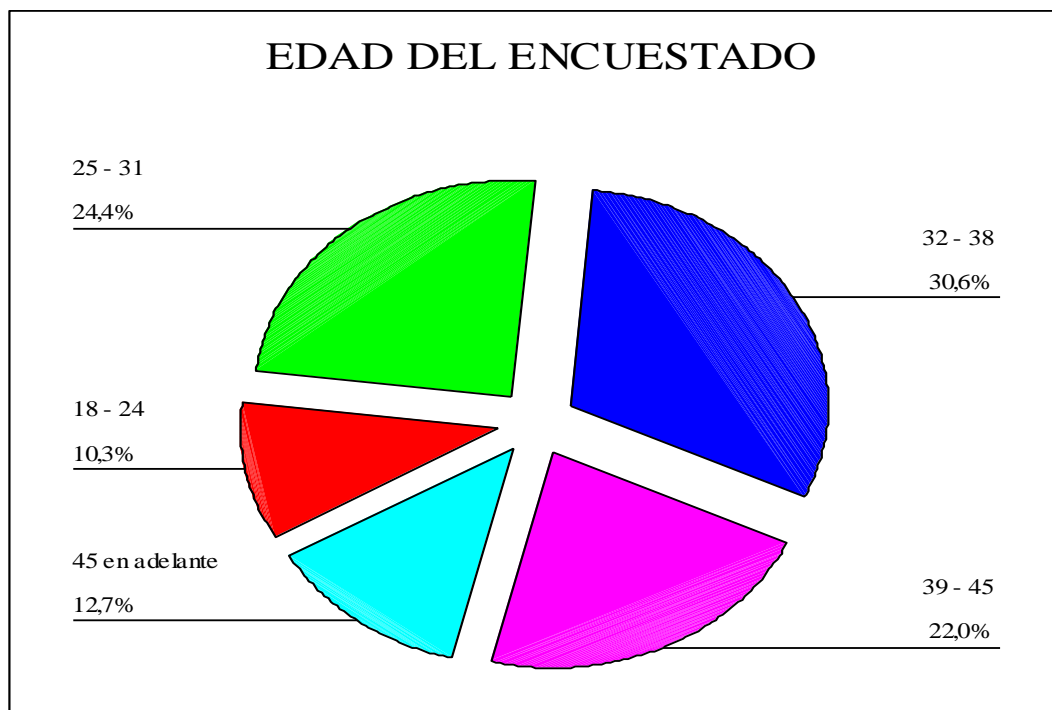
CUADRO No. 83 EDAD DEL ENCUESTADO

| | | 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.

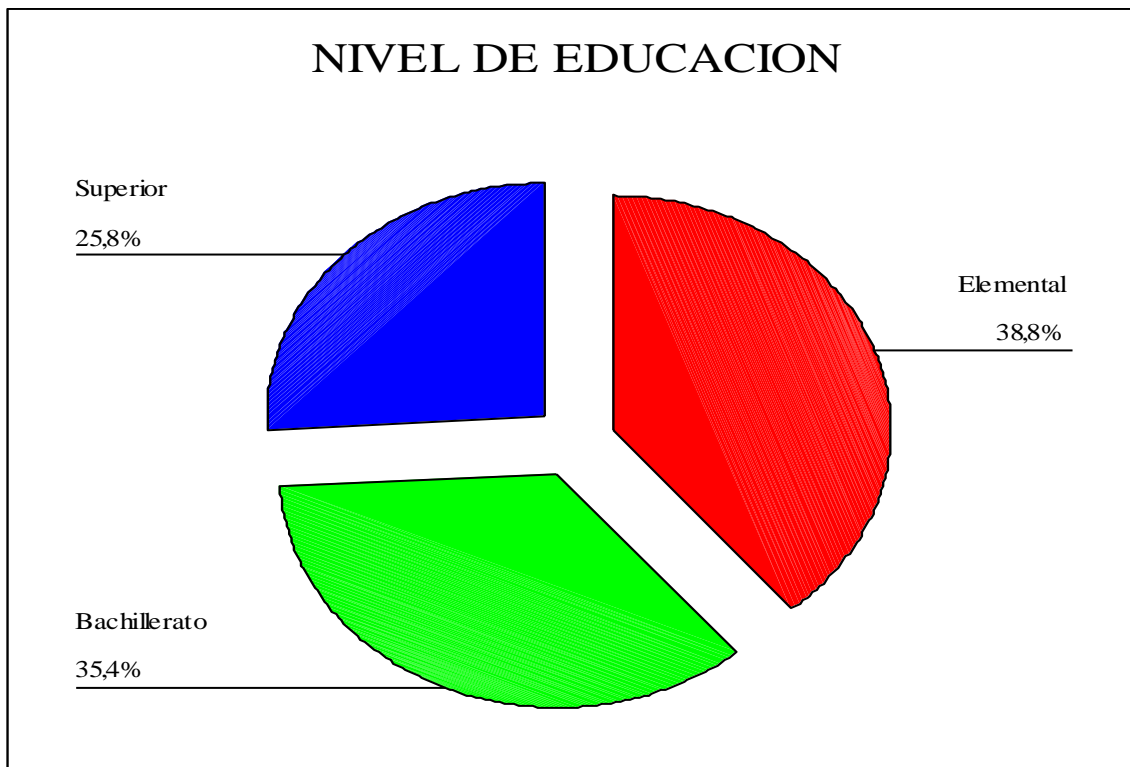
CUADRO No. 84 NIVEL DE EDUCACIÓN

| | | 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.

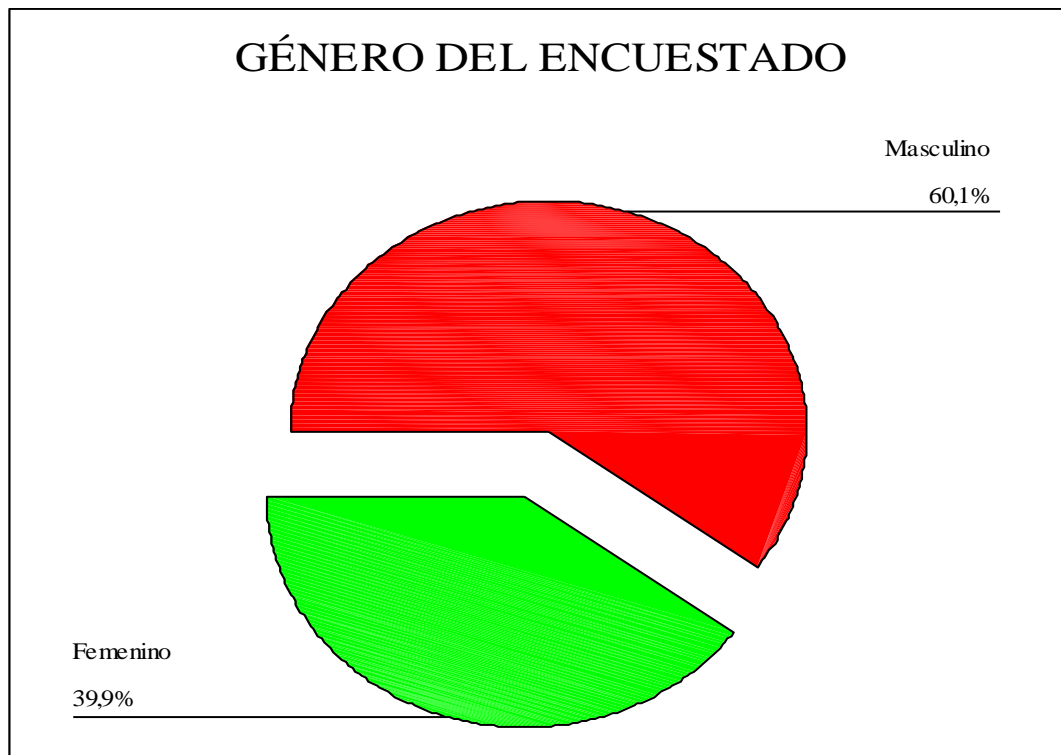
CUADRO No. 85 GÉNERO DEL ENCUESTADO

| | | 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.

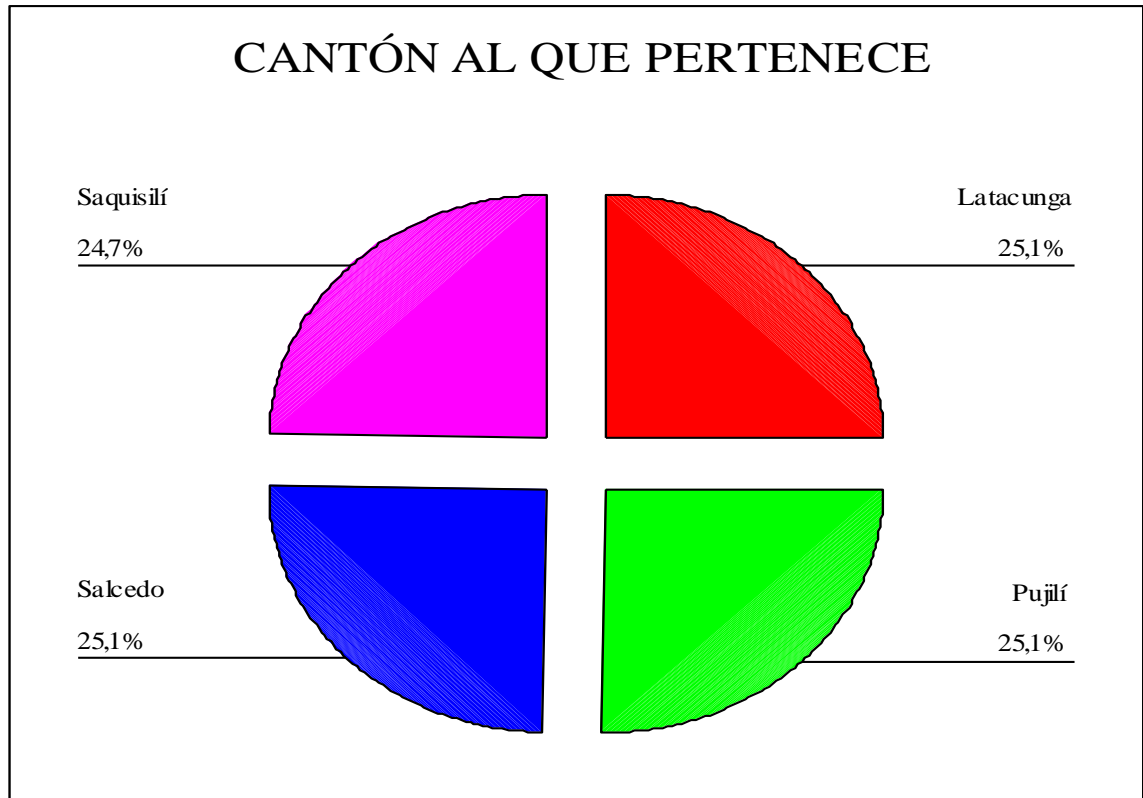
CUADRO No. 86 CANTÓN AL QUE PERTENECE

| | | 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.

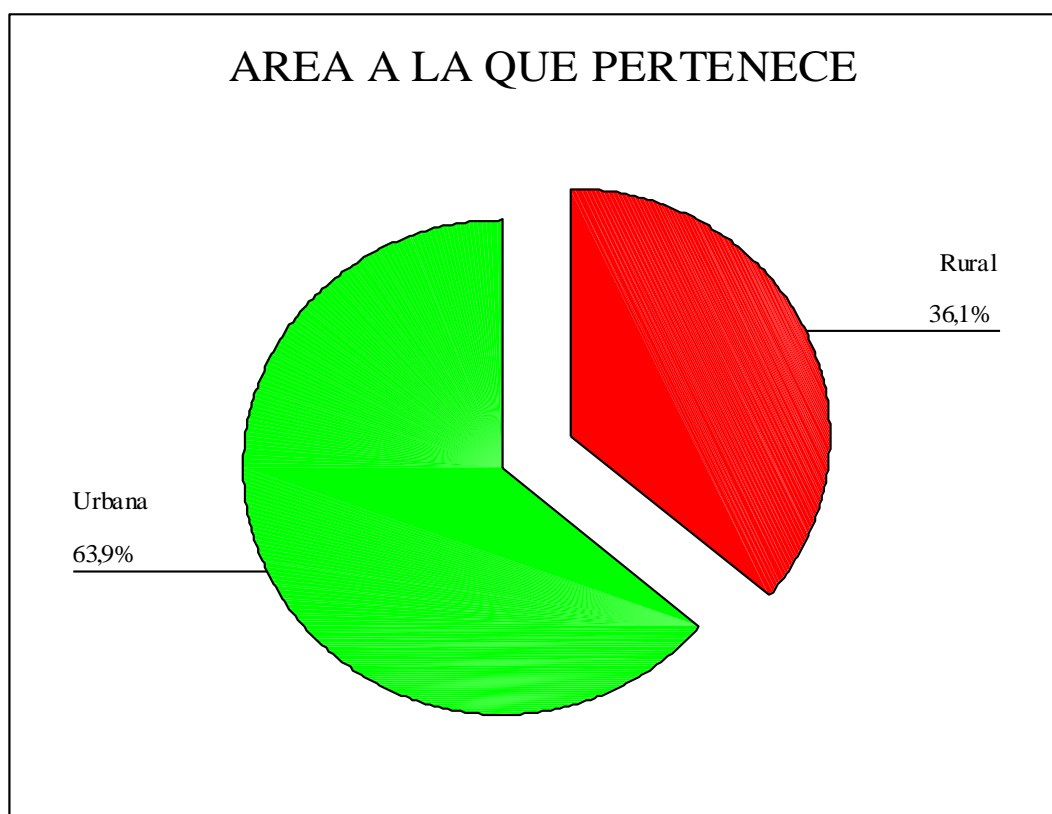
CUADRO No. 87 ÁREA A LA QUE PERTENECE

| | | 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.

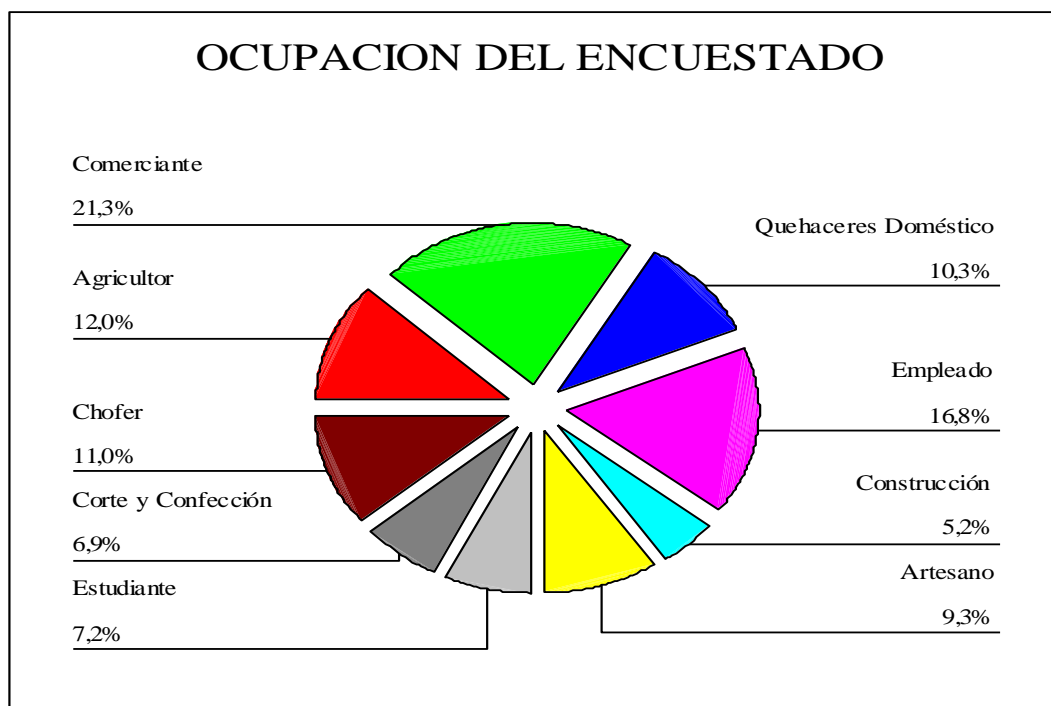
CUADRO No. 88 OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO

| | 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

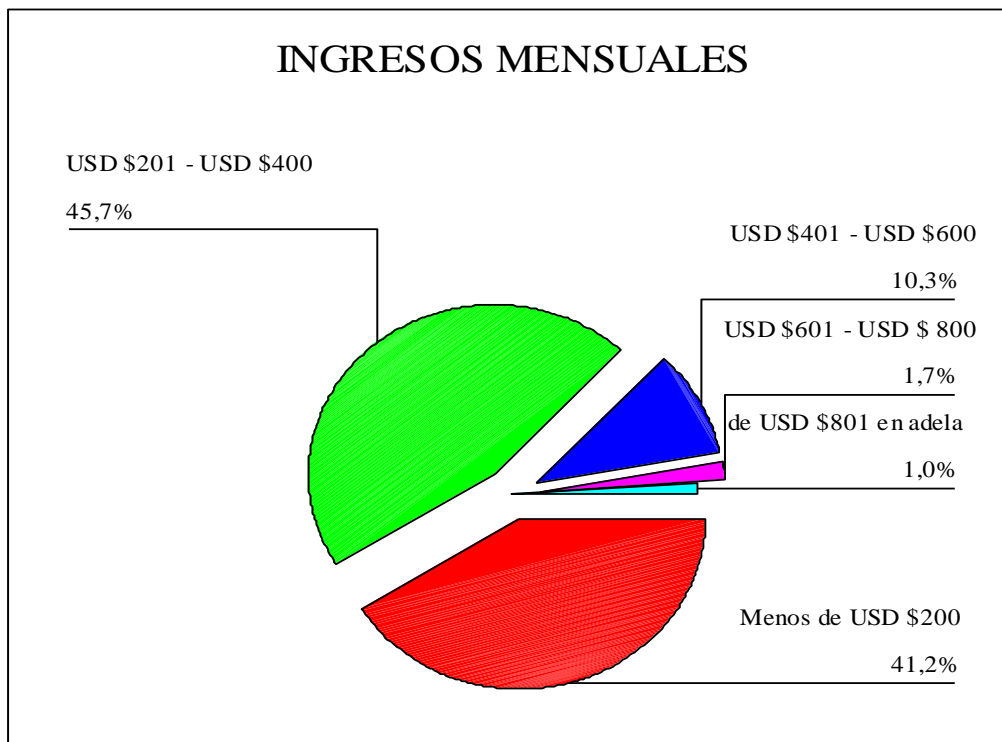
| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---------------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Menos de USD \$200 | 120 | 41,2 | 41,2 | 41,2 |
| USD \$201 - USD \$400 | 133 | 45,7 | 45,7 | 86,9 |
| USD \$401 - USD \$600 | 30 | 10,3 | 10,3 | 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

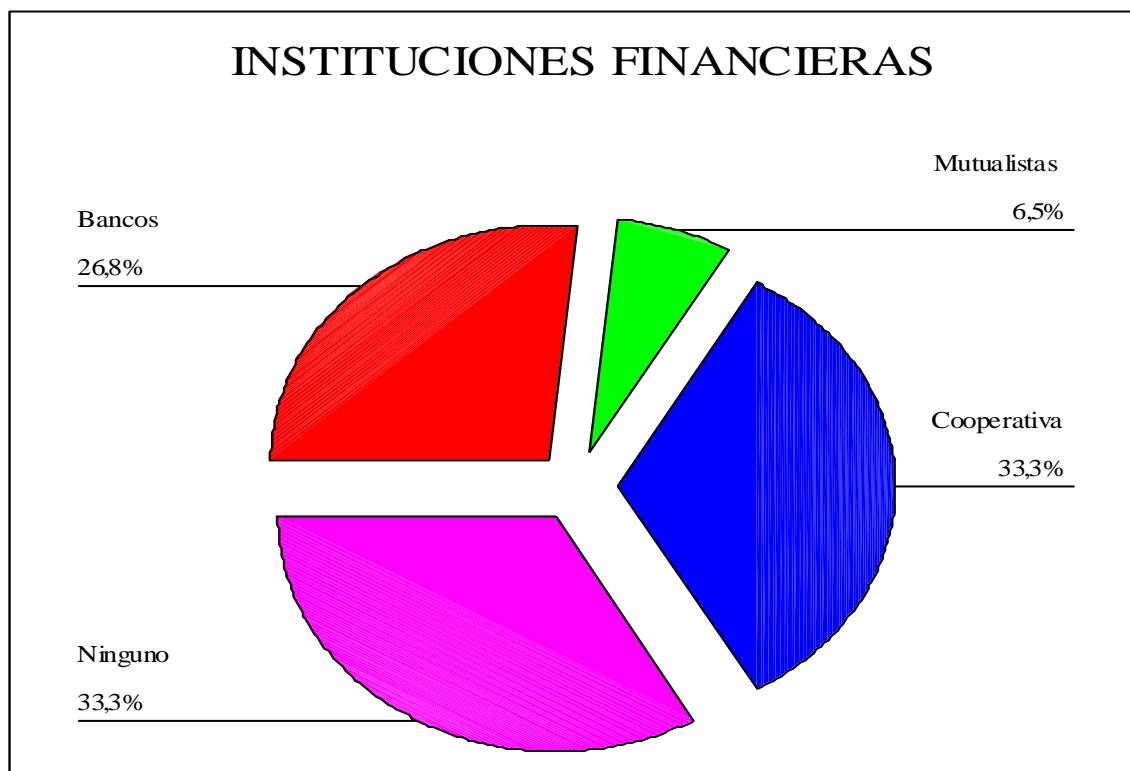
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Bancos | 78 | 26,8 | 26,8 | 26,8 |
| | Mutualistas | 19 | 6,5 | 6,5 | 33,3 |
| | Cooperativa | 97 | 33,3 | 33,3 | 66,7 |
| | Ninguno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

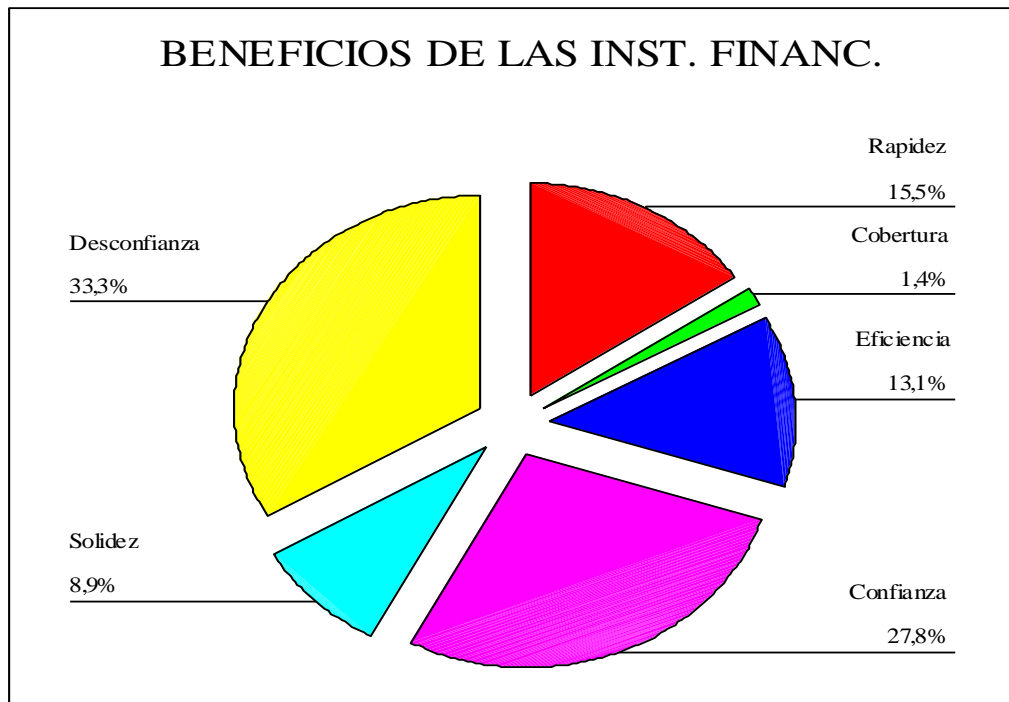
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------|-------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Rapidez | 45 | 15,5 | 15,5 | 15,5 |
| | Cobertura | 4 | 1,4 | 1,4 | 16,8 |
| | Eficiencia | 38 | 13,1 | 13,1 | 29,9 |

| | | | | | |
|--|---------------------|-----|-------|-------|-------|
| | 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

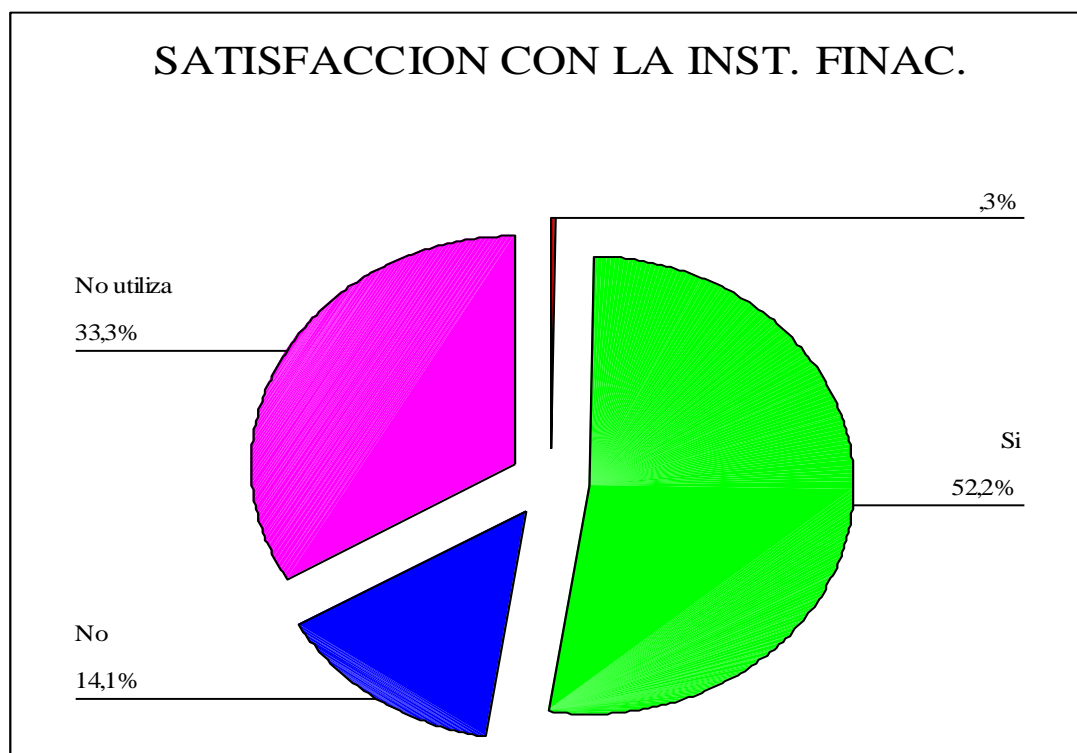
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative |
|-------|----|-----------|---------|---------------|------------|
| Valid | | 1 | ,3 | ,3 | ,3 |
| | Si | 152 | 52,2 | 52,2 | 52,6 |
| | No | 41 | 14,1 | 14,1 | 66,7 |

| | | | | | |
|--|-------------------|-----|-------|-------|-------|
| | 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

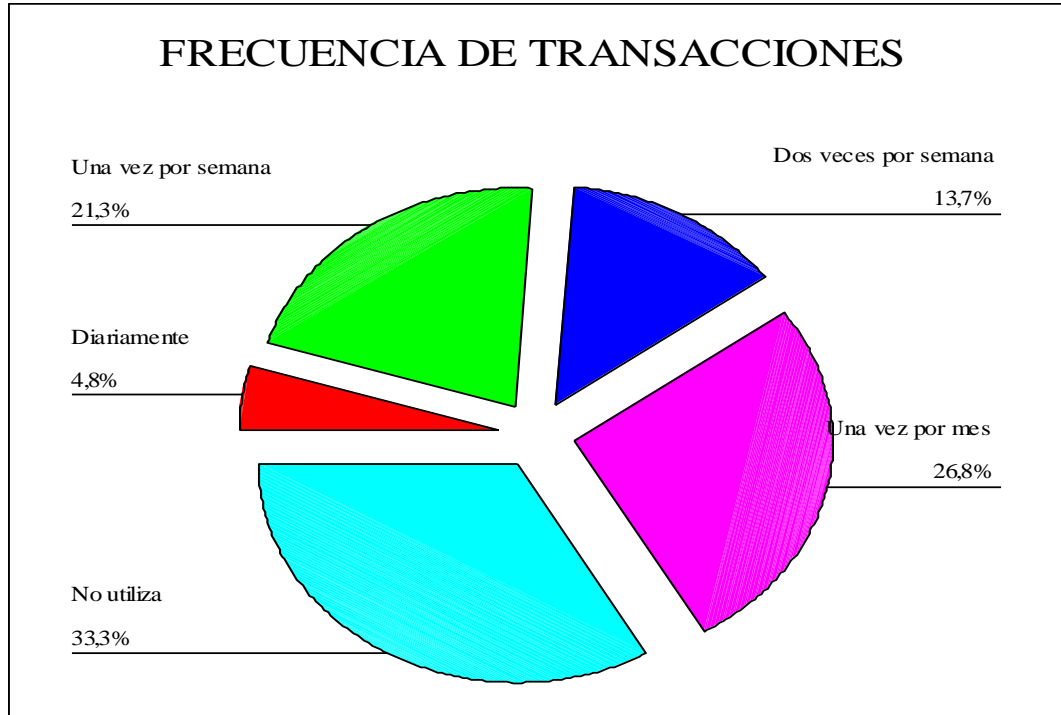
| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Diariamente | 14 | 4,8 | 4,8 | 4,8 |
| Una vez por semana | 62 | 21,3 | 21,3 | 26,1 |
| Dos veces por semana | 40 | 13,7 | 13,7 | 39,9 |

| | | | | |
|------------------------|-----|-------|-------|-------|
| 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

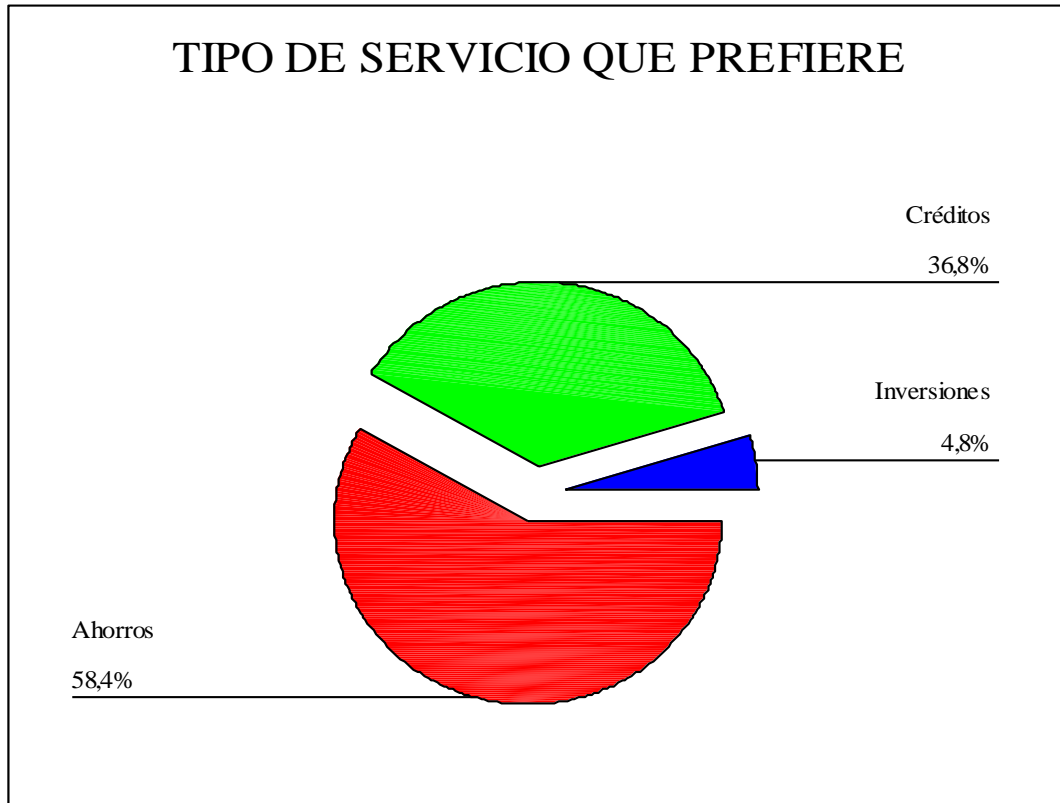
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Ahorros | 170 | 58,4 | 58,4 | 58,4 |
| | Créditos | 107 | 36,8 | 36,8 | 95,2 |
| | Inversiones | 14 | 4,8 | 4,8 | 100,0 |

| | | | | | |
|--|--------------|-----|-------|-------|--|
| | 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

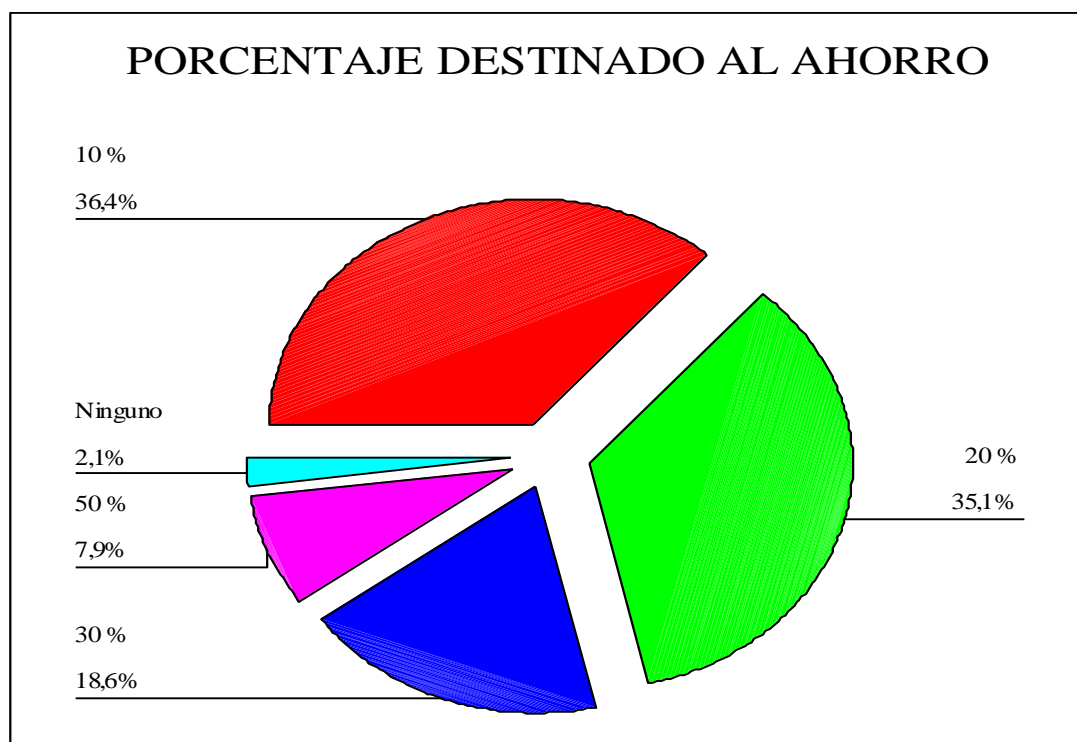
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | 10 % | 106 | 36,4 | 36,4 | 36,4 |
| | 20 % | 102 | 35,1 | 35,1 | 71,5 |
| | 30 % | 54 | 18,6 | 18,6 | 90,0 |

| | | | | | |
|--|----------------|-----|-------|-------|-------|
| | 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

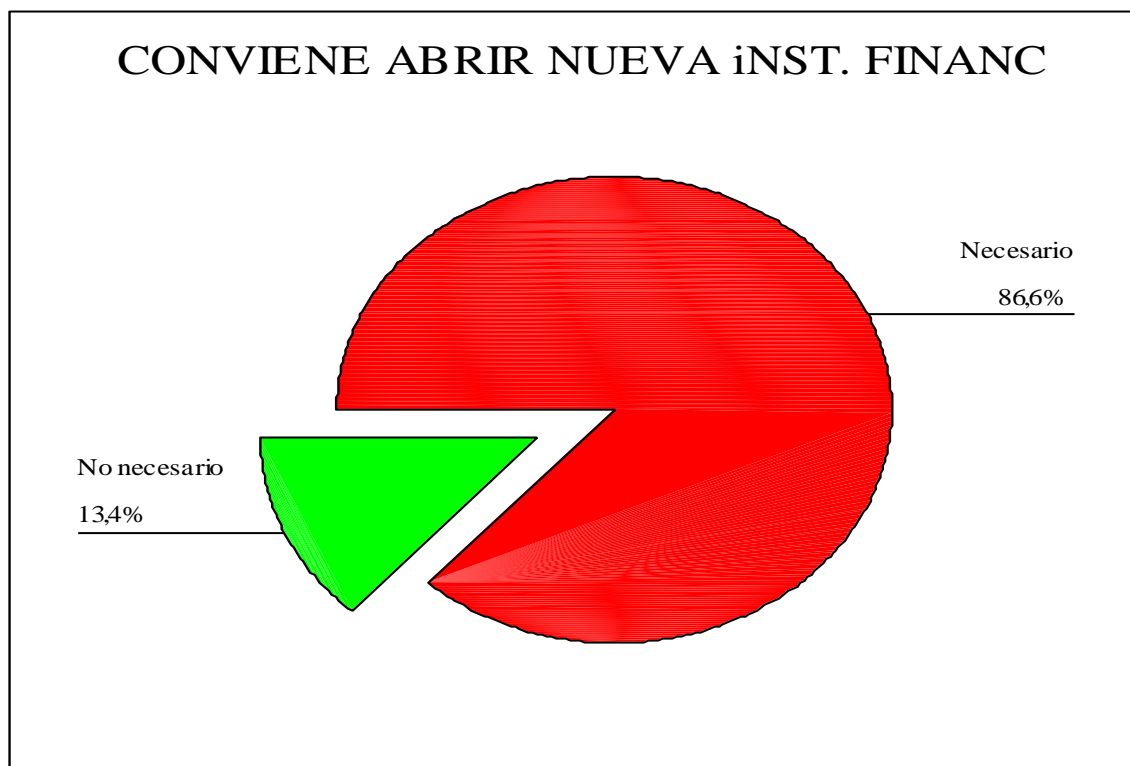
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------|---------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Necesario | 252 | 86,6 | 86,6 | 86,6 |
| | No necesario | 39 | 13,4 | 13,4 | 100,0 |

| | | | | | |
|--|--------------|-----|-------|-------|--|
| | 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

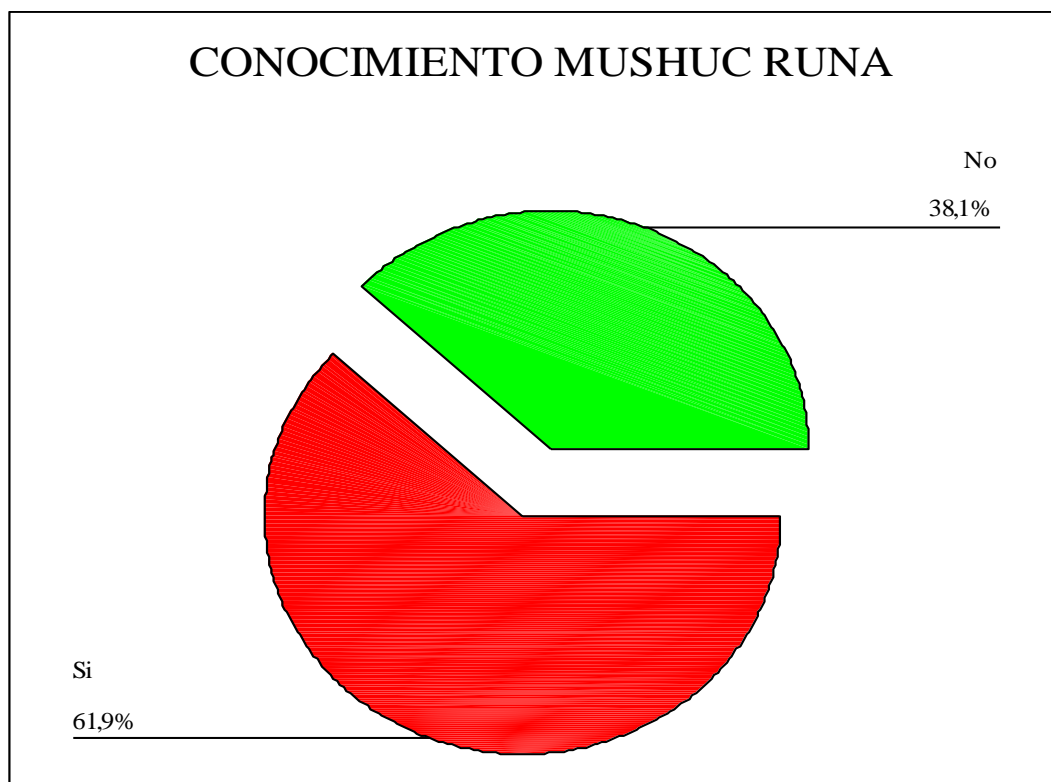
| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative |
|--|-----------|---------|---------------|------------|
|--|-----------|---------|---------------|------------|

| | | | | | |
|--------------|--------------|-----|-------|-------|-------|
| 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

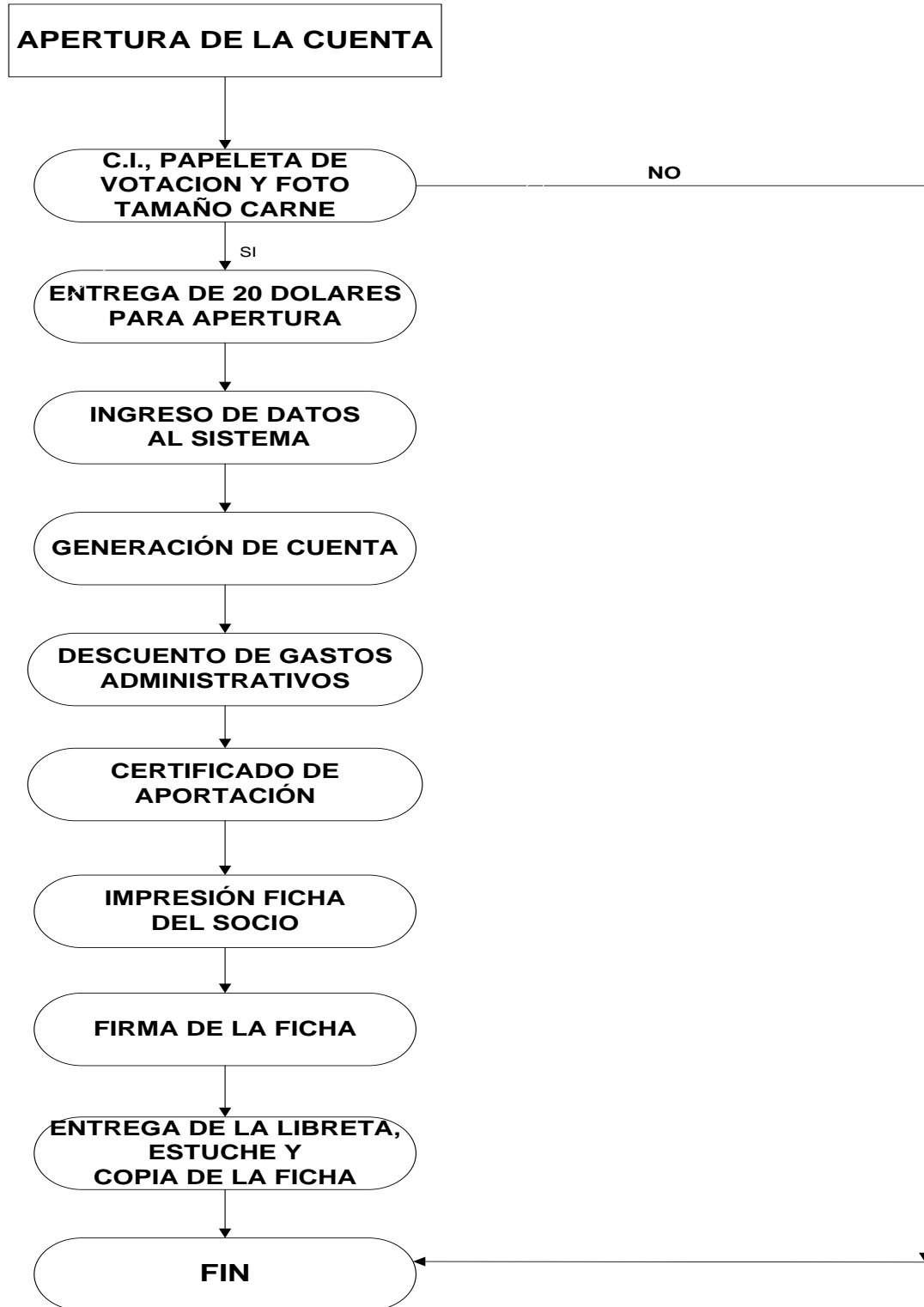
6.- Si el socio incurriera en mora de tres pagos o fracciones de cuota, si al crédito se diere diferente destino al declarado por el socio, la cooperativa dará por vencido el préstamo y exigirá el pago de todos los gastos judiciales y extrajudiciales que ocasionare la gestión de cobro del préstamo.

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

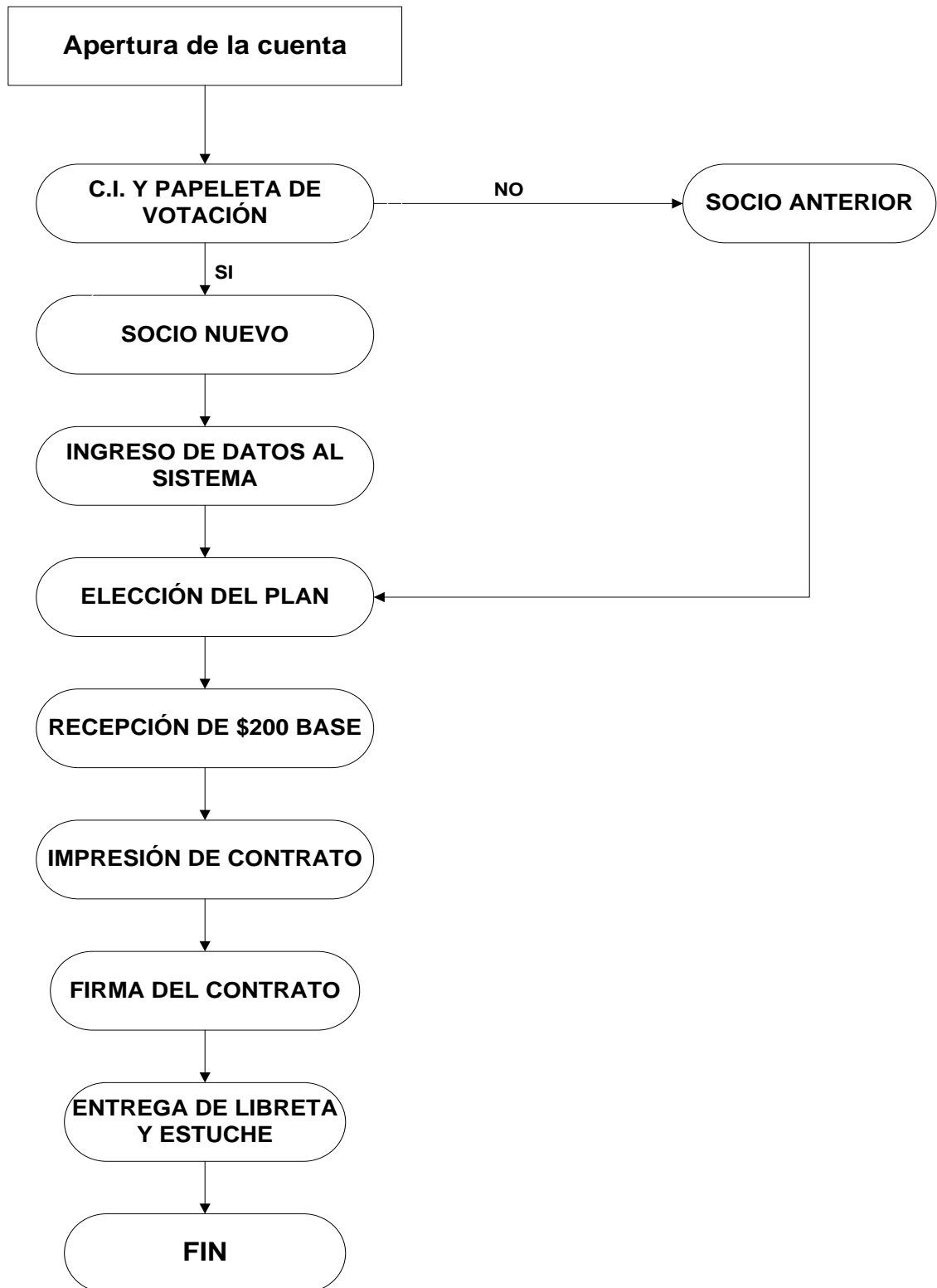
GRAFICO No. 98 PROCESO PARA EL SERVICIO DE AHORROS A LA VISTA



Fuente: Cooperativa Mushuc Runa

Elaboración: A. Eduardo Gordillo

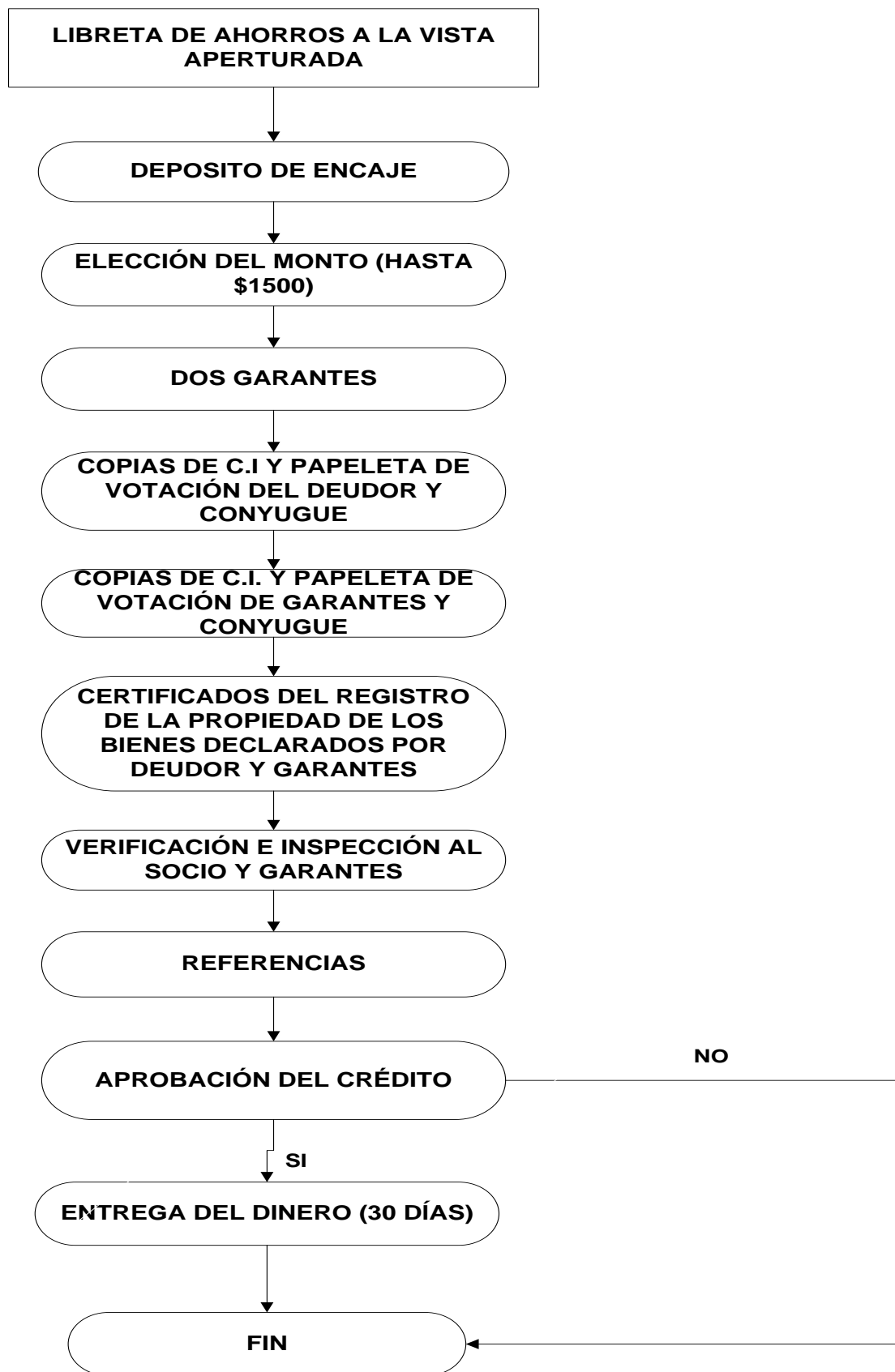
GRAFICO No. 99 PROCESO PARA EL SERVICIO DE INVERSIONES



Fuente: Cooperativa Mushuc Runa

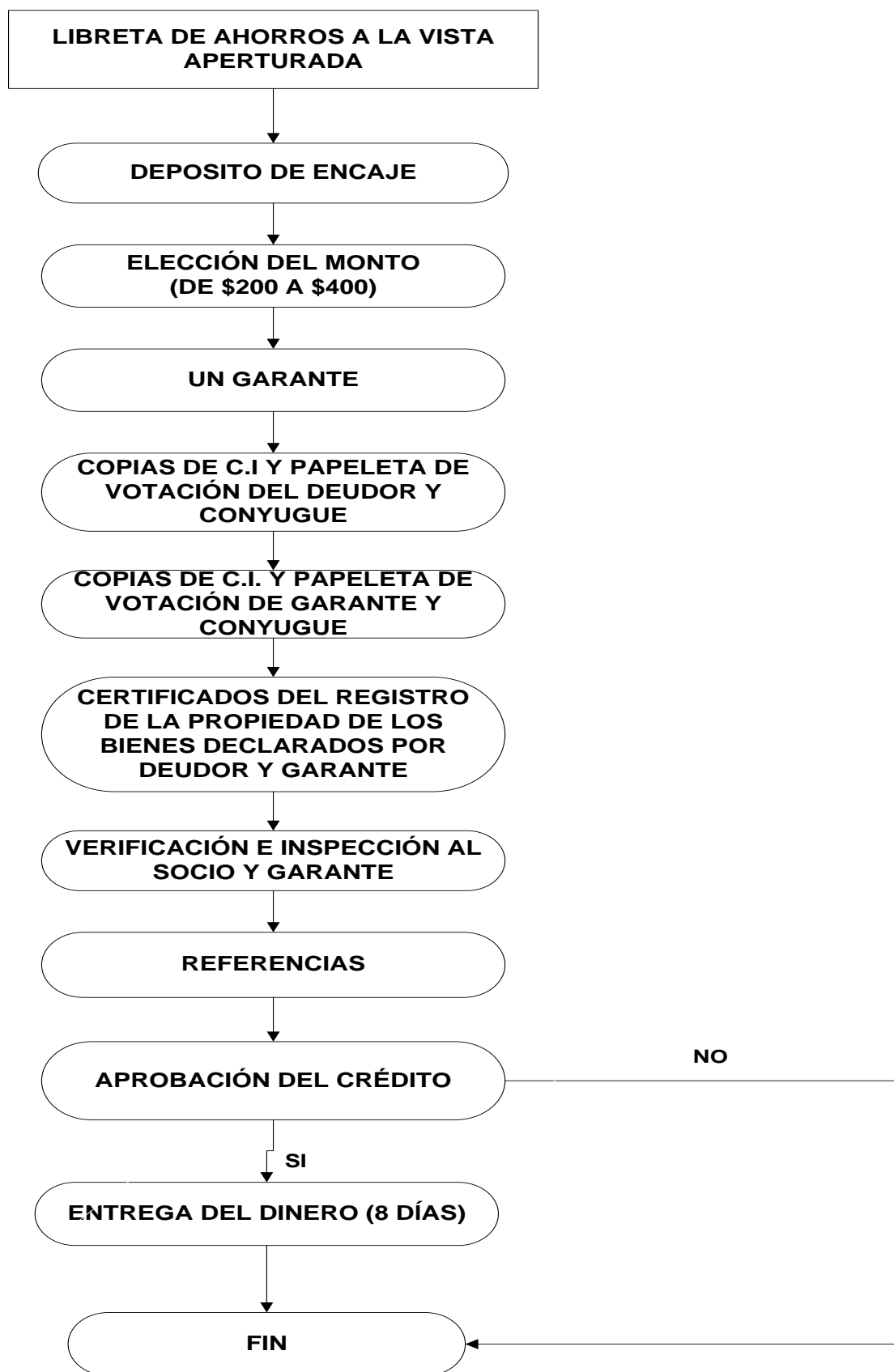
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

GRAFICO No. 100 PROCESO PARA CRÉDITOS ORDINARIOS



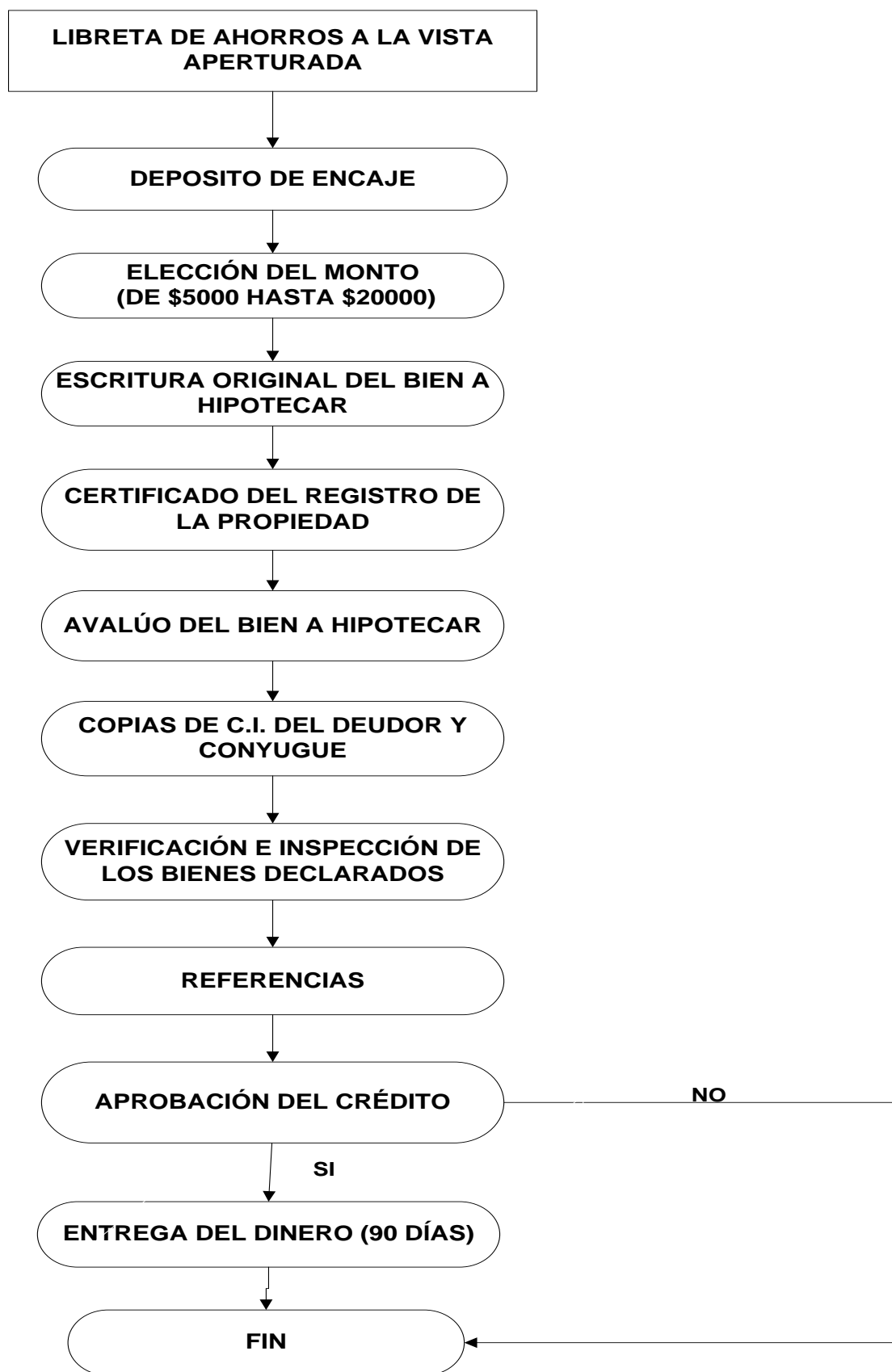
Fuente: Cooperativa Mushuc Runa
Elaboración: A. Eduardo Gordillo

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:

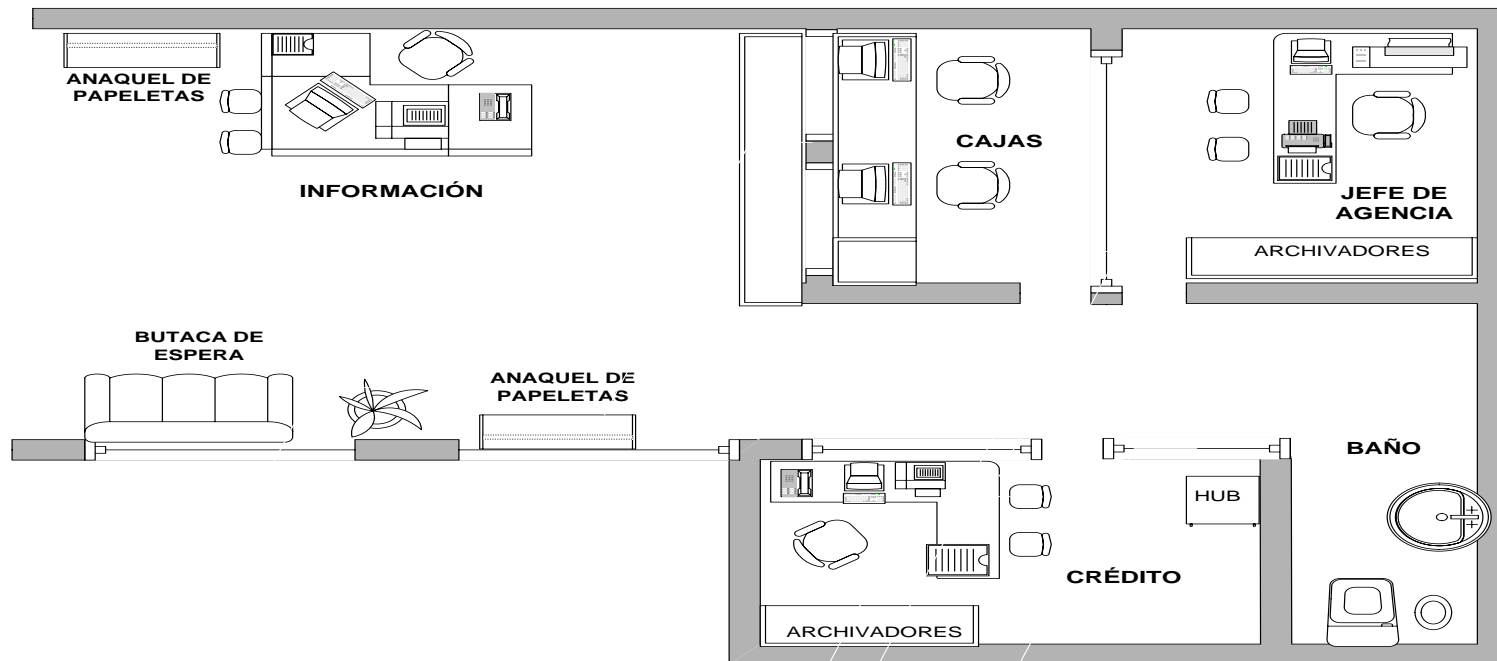
CUADRO NO. 116 DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO

| 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 | 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 | 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 | 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

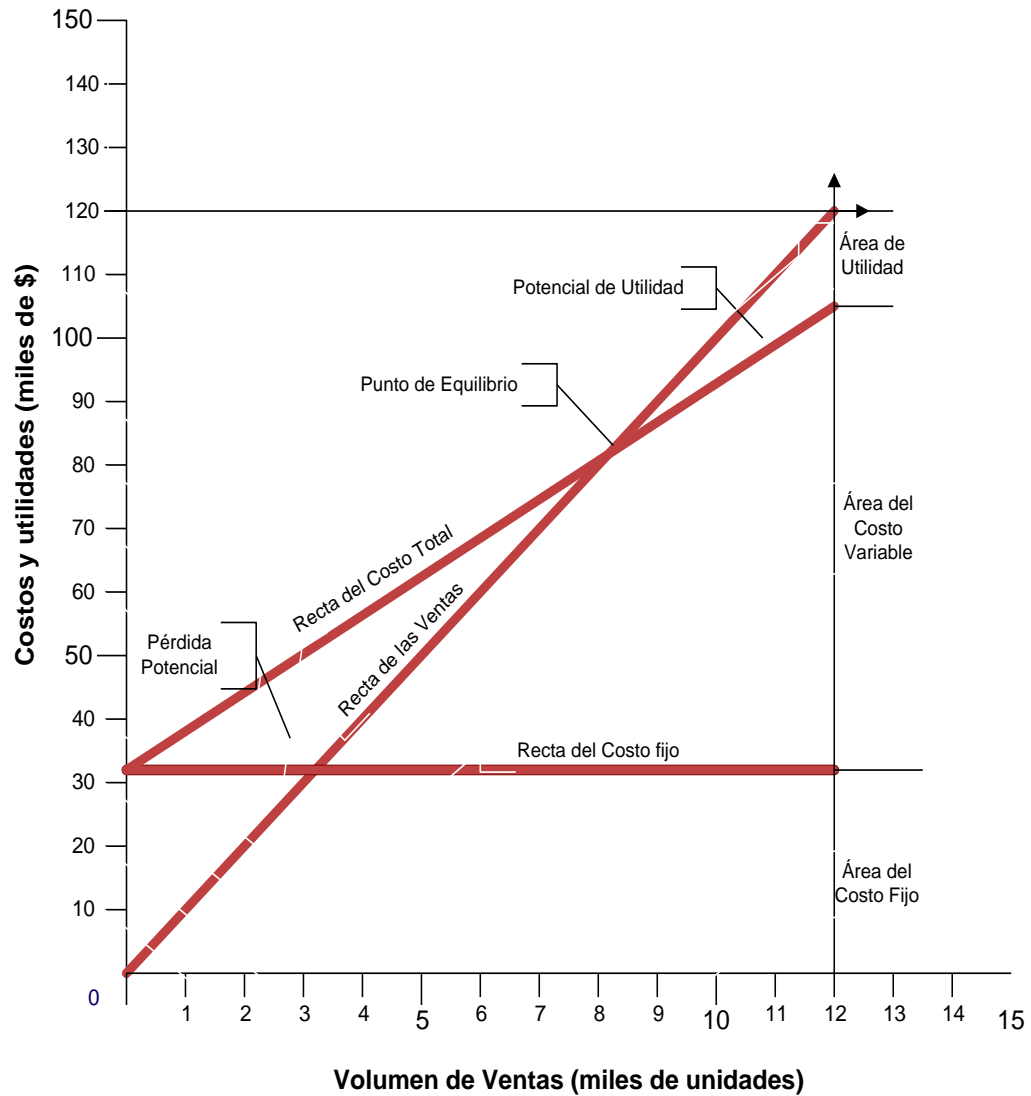
²² BACKER, JACOBSEN Y RAMIREZ. Contabilidad de Costos 2da. Edición. Pág. 17. Copia

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

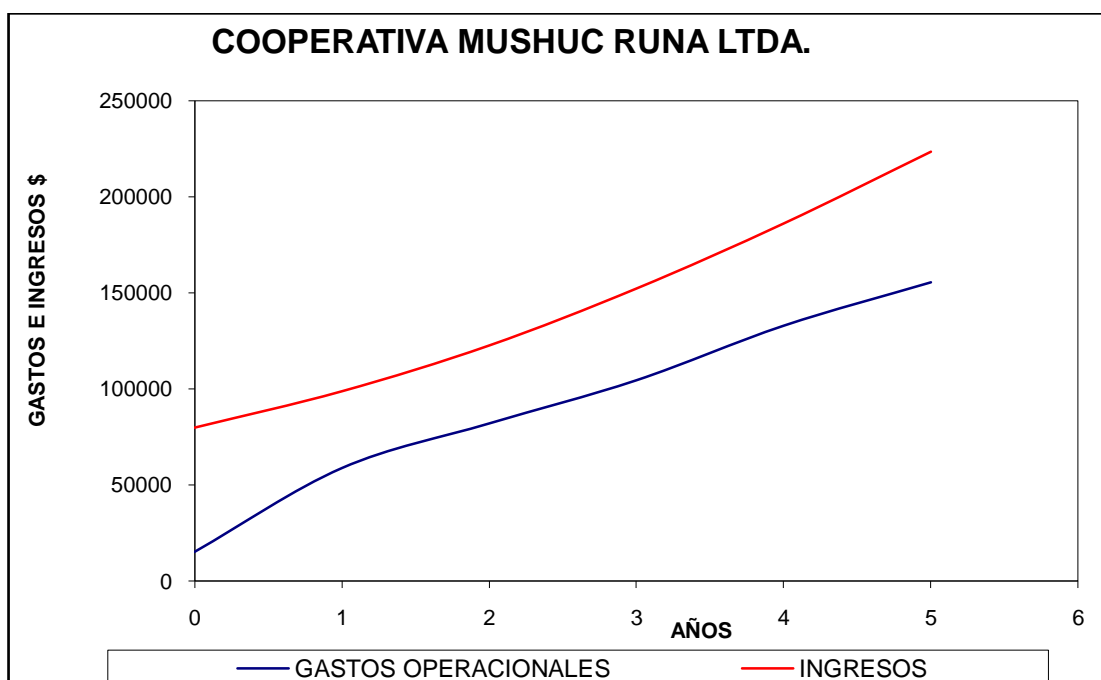


Fuente: Investigación realizada

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

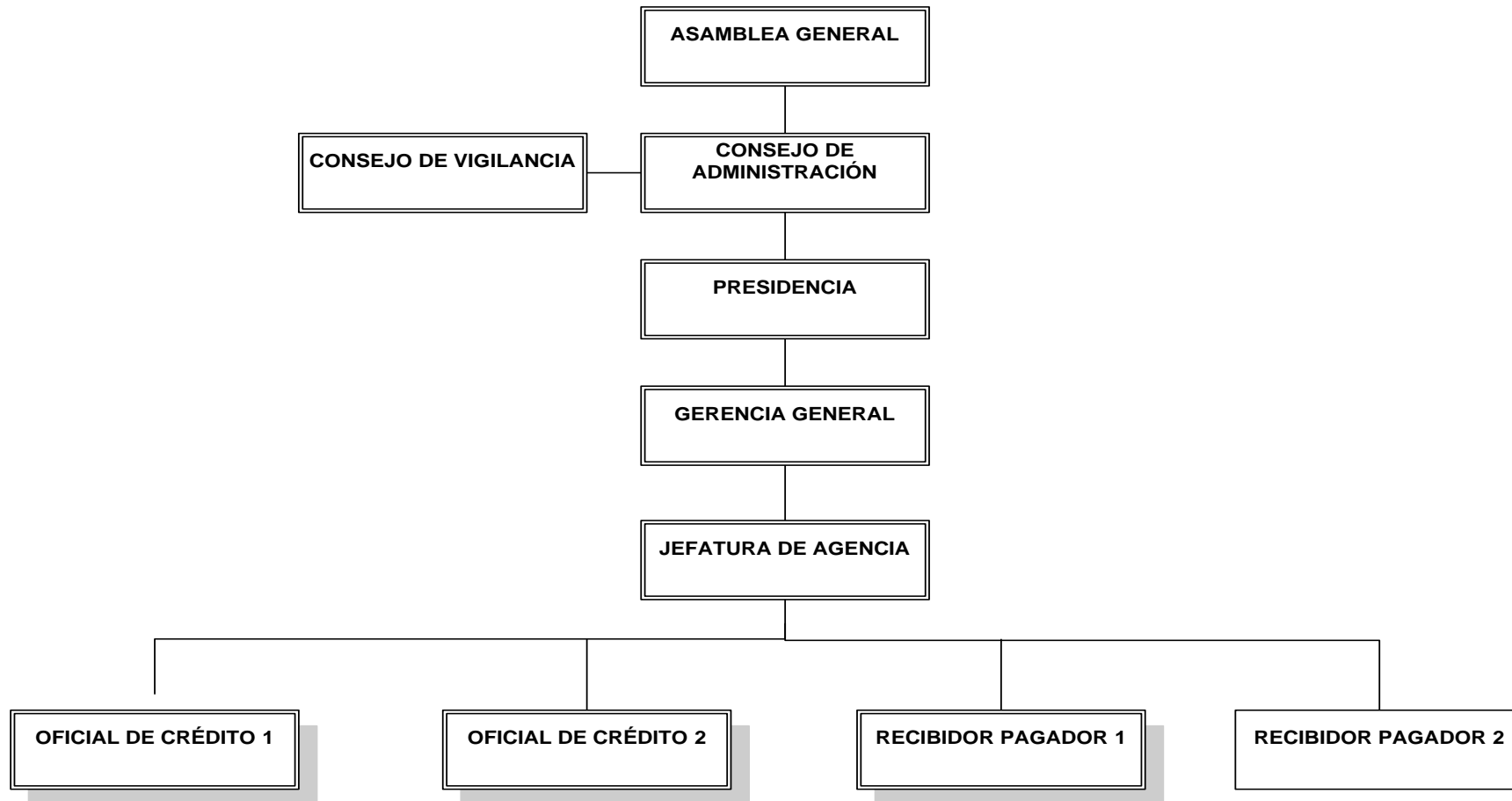
La cooperativa, regulará sus actividades, de conformidad con los siguientes principios y políticas:

- 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;

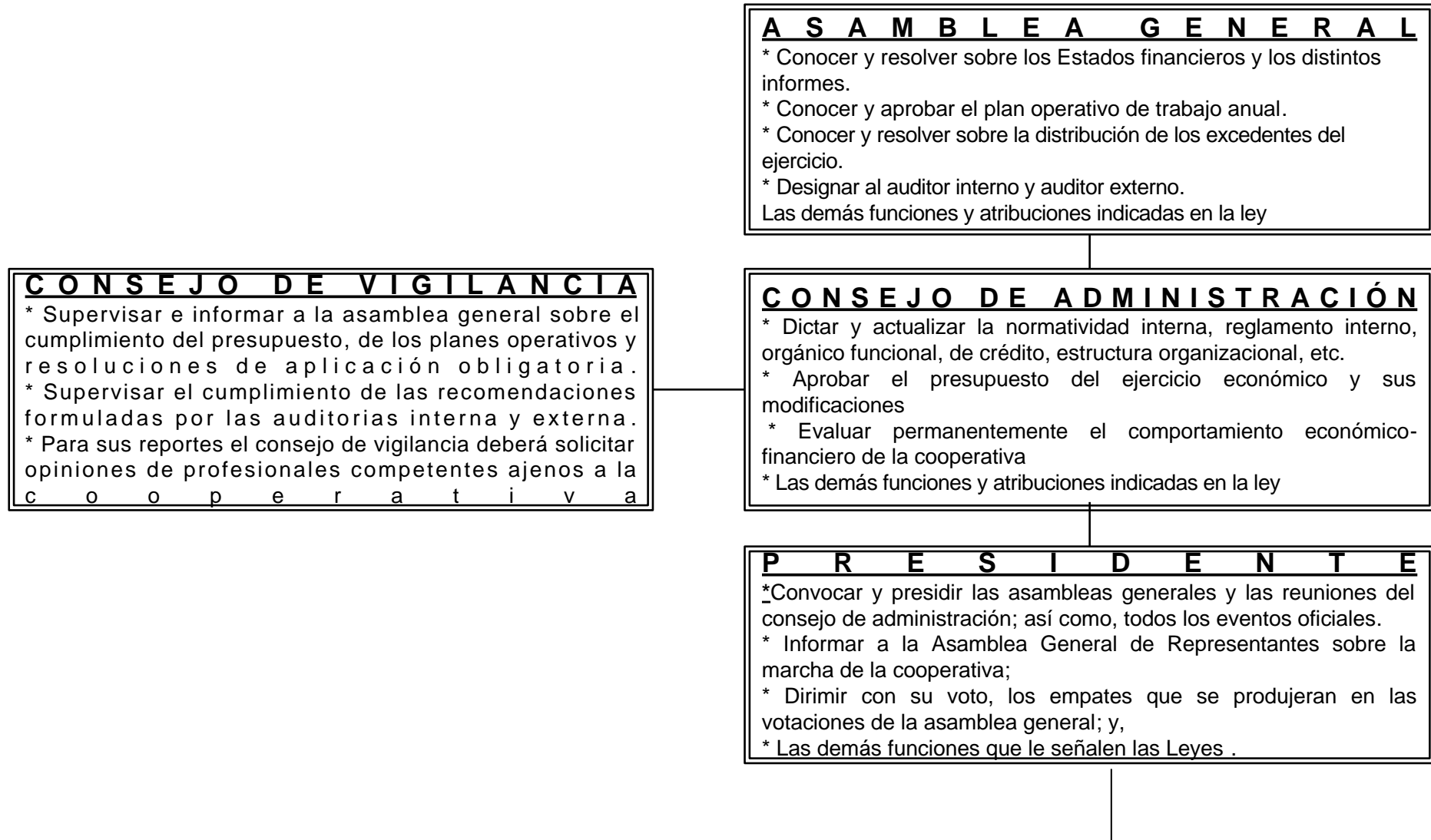
- e.- Educación, formación, información y capacitación a los asociados, representantes, directivos, funcionarios y empleados;
- f.- Cooperación entre cooperativas, fomentando la integración cooperativa;
- g.- Interés por la comunidad, trabajando por el desarrollo sostenible de sus comunidades; y
- h.- 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

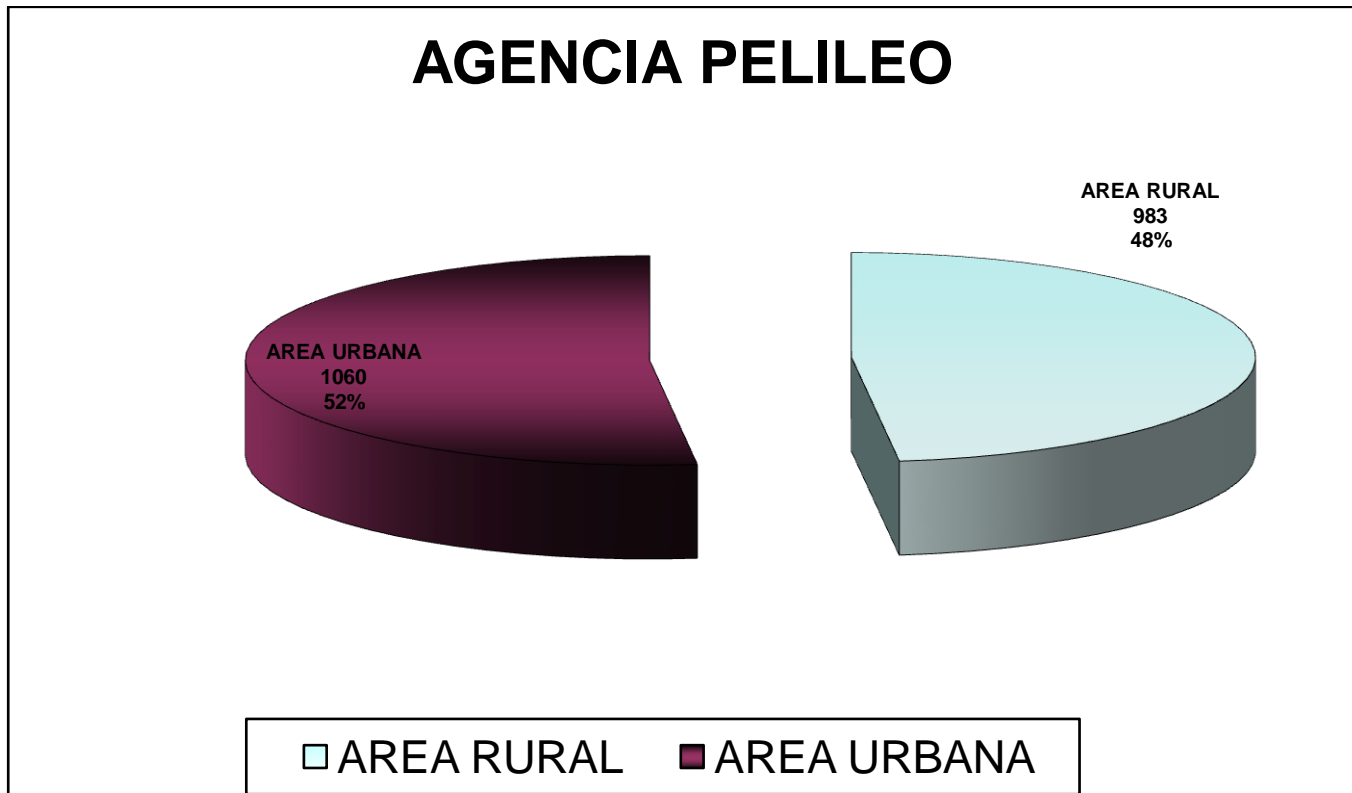
ANEXO # 1

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

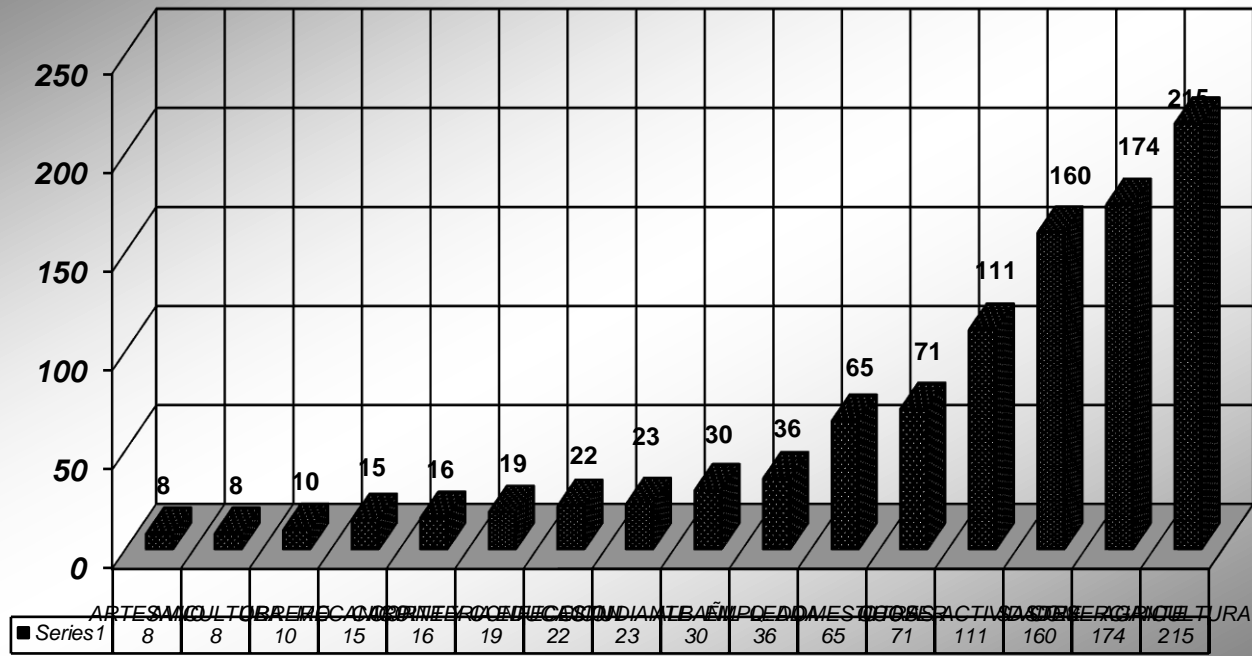
GRÁFICO DE PASTEL – AGENCIA PELILEO



ANEXO # 3

ACTIVIDADES SECTOR RURAL - PELILEO

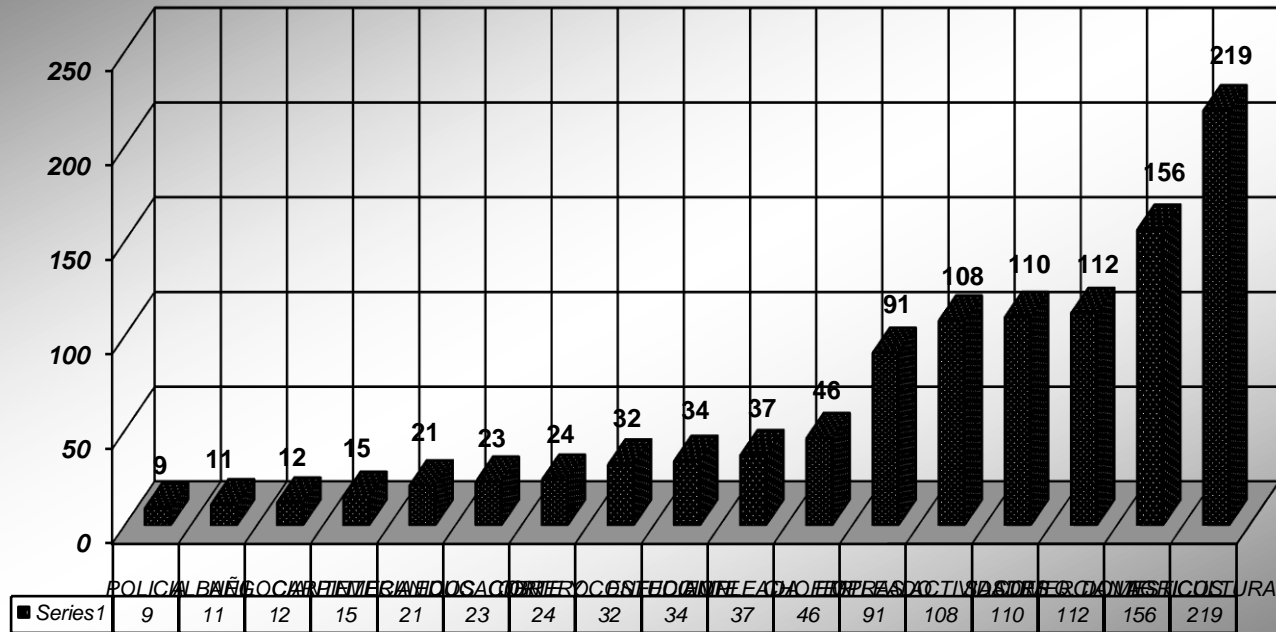
ACTIVIDADES SECTOR RURAL



ANEXO # 4

ACTIVIDADES SECTOR URBANO - PELILEO

ACTIVIDADES SECTOR URBANO



ANEXO # 5

SUCURSAL COOPERATIVA MUSHUC RUNA - PILLARO

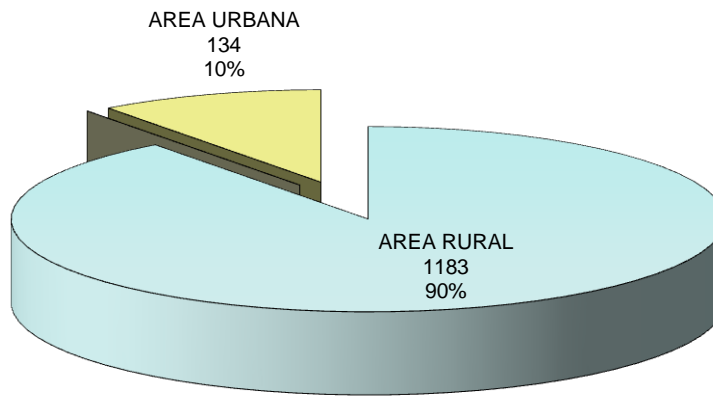
| | AREA RURAL | % | | AREA URBANA | % |
|--|------------|---|--|-------------|---|
| | | | | | |

| | | | | | |
|--------------------|-------------|----------------|--------------------|------------|----------------|
| | 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

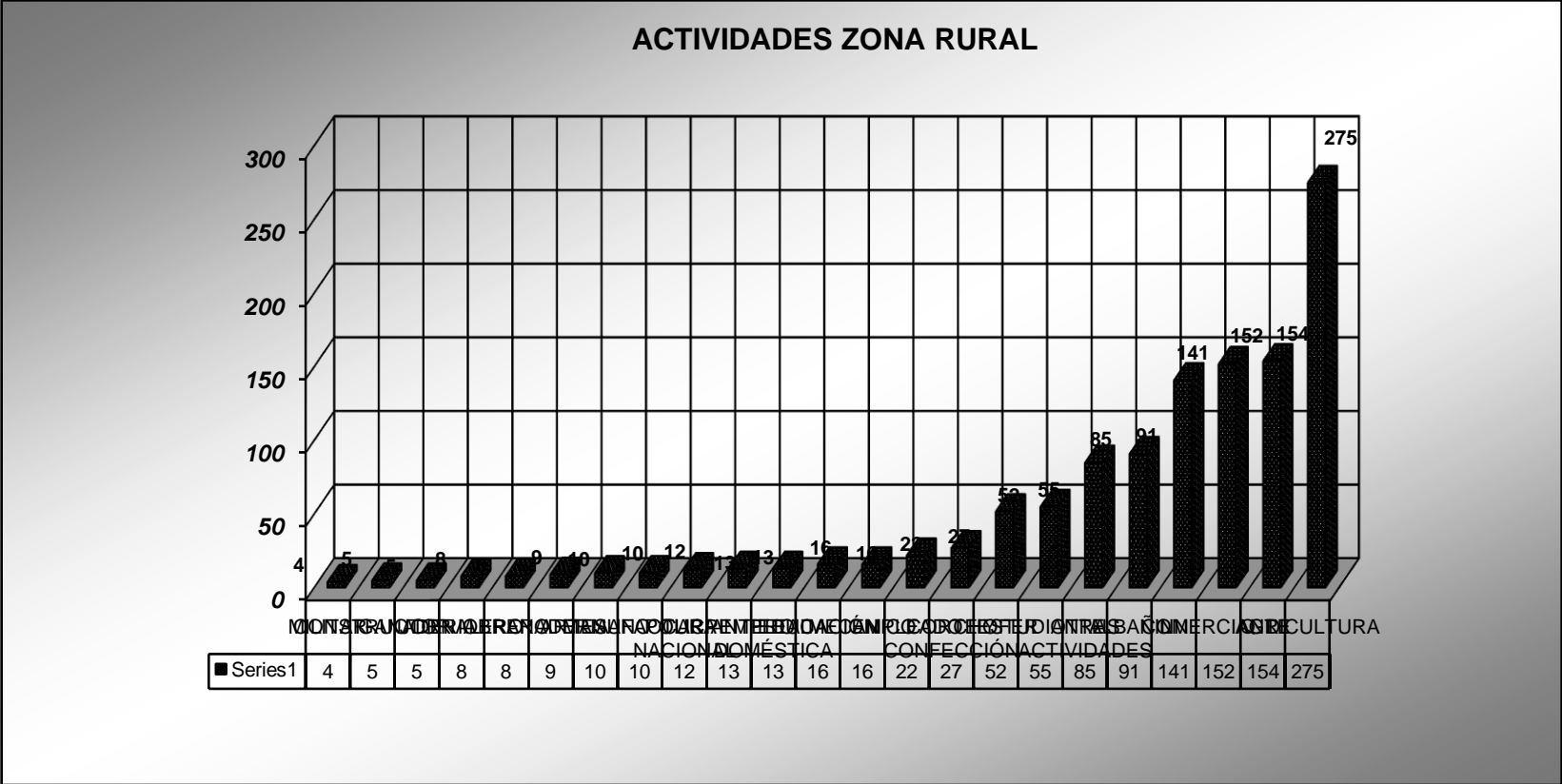
GRÁFICO DE PASTEL – AGENCIA PILLARO

AGENCIA PILLARO



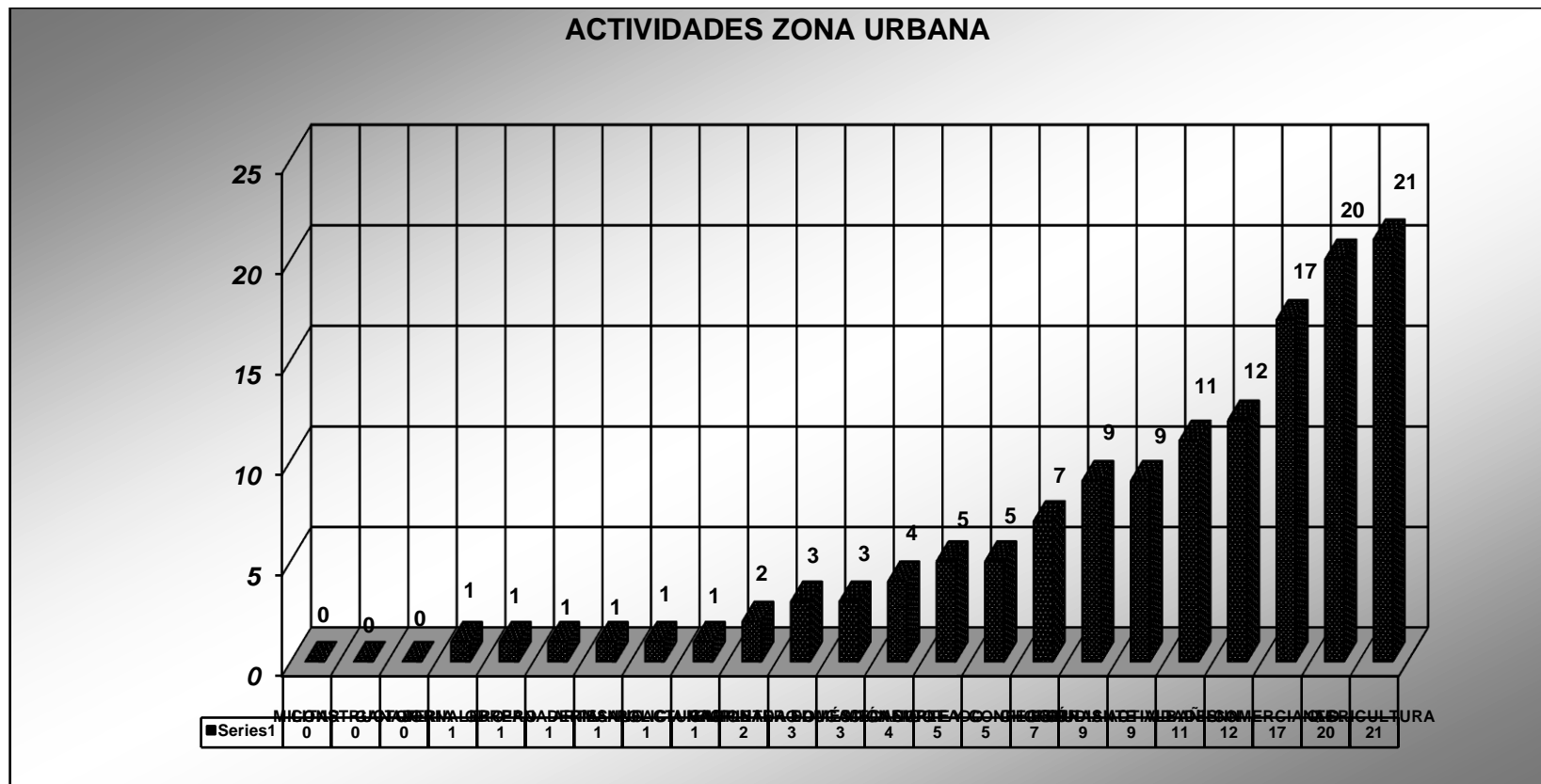
□ AREA RURAL □ % □ AREA URBANA

ACTIVIDADES SECTOR RURAL - PILLARO



ANEXO # 8

ACTIVIDADES SECTOR URBANO - PILLARO



ANEXO # 9

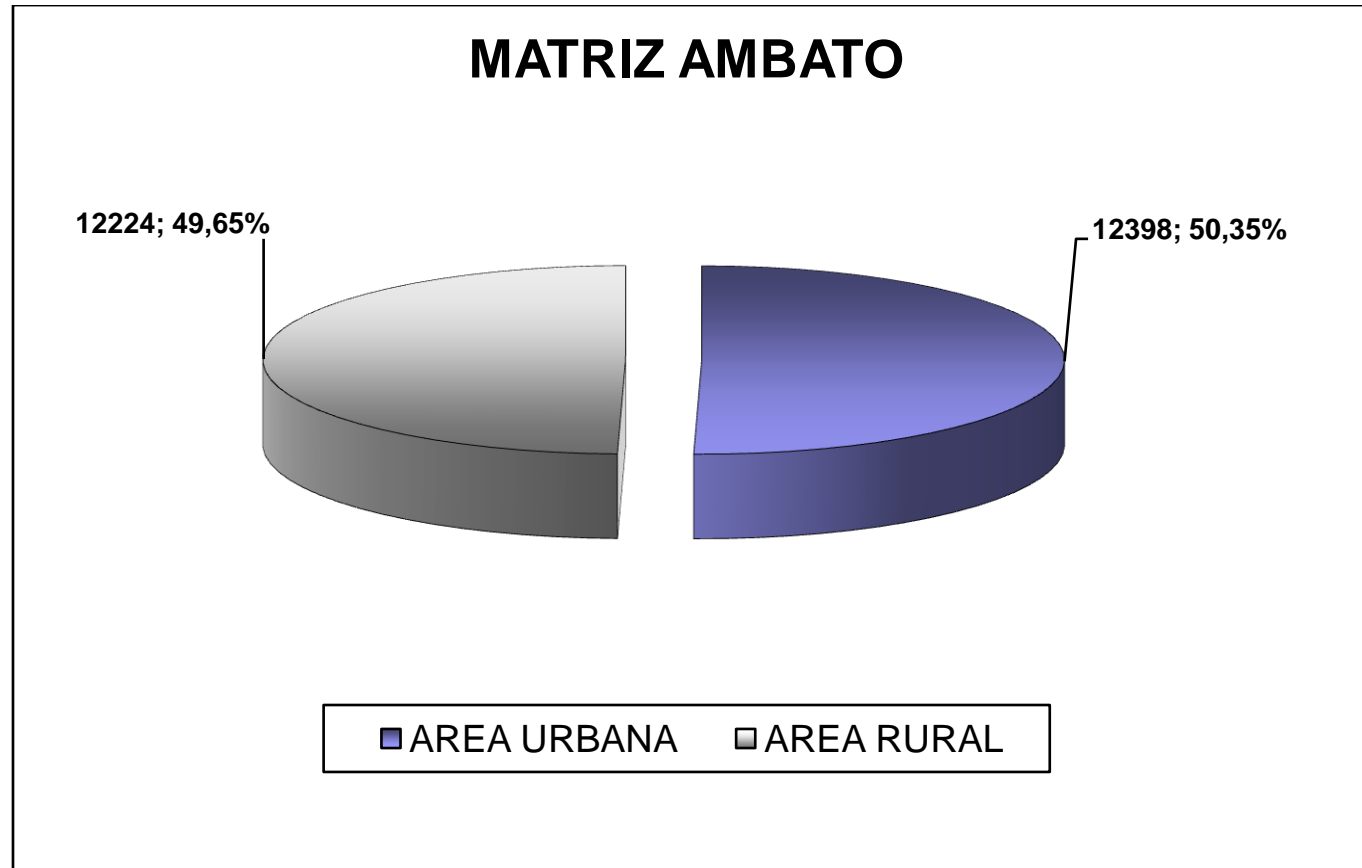
COOPERATIVA MUSHUC RUNA - MATRIZ

| | 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. México 1999.
- SAPAG CHAIN NASSIR / SAPAG CHAIN REYNALDO. “Preparación y Evaluación de Proyectos”. 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.