

ESTUDIO PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA COOPROGRESO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA.

Autor: Ing. Hernán Samaniego Guevara MBA.

hernn_wsg@yahoo.com

Afiliación Institucional: Cooperativa de Ahorro y Crédito Cooprogreso Ltda.

www.cooprogreso.fin.ec

02-2351215 / 02-2351277

RESUMEN. El presente artículo comprende la investigación realizada para determinar la factibilidad de apertura una agencia de la Cooperativa Cooprogreso, en la ciudad de Riobamba; en un breve repaso se explica claramente los pasos que se siguieron para obtener los datos necesarios con los cuales, los principales dirigentes de la institución puedan decidir lo mejor para los intereses de la Cooperativa.

PALABRAS CLAVES: Institución Financiera, Muestra, Oferta, Estados Financieros.

ABSTRACT. This article includes research to determine the feasibility of opening an agency of the Cooperative Cooprogreso, in the city of Riobamba; in a brief review is clearly explained the steps taken to obtain the necessary data with which the main leaders of the institution can decide what is best for the interests of the Cooperative.

KEY WORDS: Financial Institution, Sample, Offer, Financial Statements.

1.- INTRODUCCION.

El presente trabajo de investigación trata sobre los principales aspectos para determinar la factibilidad de apertura de una agencia de la Cooperativa Cooprogreso en la ciudad de Riobamba; investigación que se realizó acorde a las necesidades presentadas por la Institución financiera en su momento, y para cumplir con lo señalado por las leyes que rigen al sistema bancario del país, las mismas que han sido emitidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Para determinar la factibilidad de abrir las oficinas de la Cooperativa en la ciudad de Riobamba, se siguieron pasos cronológicos y ordenados acorde a lo recibido en las aulas en lo que respecta a estos temas.

Inicialmente, mediante la utilización de técnicas como entrevista a profundidad, realizada al Eco. Iván Tobar, Gerente General de la Institución, se conoció datos de la misma como: año de fundación, cantidad de socios y capital con los que iniciaron sus operaciones, misión, visión, tasas de interés, filosofía, valores; empresa calificador de riesgos que tienen contratada, con su respectiva calificación obtenida; ofertas de productos disponibles para el público y demás elementos que las personas necesitan conocer.

Una vez terminado este paso se procedió a realizar una investigación cuantitativa, a través de una encuesta, para lo cual se determinó el tamaño de la muestra, la misma que fue de 240, con un nivel de confianza del 95%.

Acorde a la planificación inicialmente determinada se efectuó la respectiva prueba piloto para determinar si la encuesta era entendida y aplicable a las personas del sitio de

investigación; una vez que se concluyó que la encuesta era la correcta se procedió a realizar el trabajo de campo. Los datos obtenidos en el trabajo de campo se los ingresó en el sistema estadístico SPSS, con lo cual se obtuvieron los resultados de la encuesta efectuada en la ciudad de Riobamba, y se pudo determinar el número de posibles socios y/o clientes que podían estar interesados en aperturar una libreta de ahorros o utilizar los servicios de la Cooperativa en la ciudad de Riobamba.

Con los datos obtenidos se procedió a la segunda fase del proyecto, esto es el respectivo análisis financiero para determinar la viabilidad del mismo, en lo que respecta a la inversión de capital de trabajo, proyecciones financieras, determinación del punto de equilibrio, resultados encontrados en lo que respecta a la VAN, TIR, PRC y demás elementos financieros necesarios para determinar si el proyecto es viable o no.

Los resultados encontrados demostraron que la apertura de una agencia de la Cooperativa Cooprogreso en la ciudad de Riobamba es posible si las autoridades de la Institución así lo deciden.

2.- METODOLOGIA.

El presente estudio se basó principalmente en dos aspectos de secuencia lógica: un estudio de mercado con el que se determinaron los posibles clientes y, el análisis financiero, mediante el cual se determinó su viabilidad económica, y la posibilidad cierta de aperturar la agencia en la ciudad de Riobamba, por último se emitieron las recomendaciones y conclusiones que se deben tomar en cuenta para la decisión final.

Para este análisis primeramente se llevó a cabo el estudio de mercado, el mismo que se realizó mediante convenio con estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional de Chimborazo, los cuales colaboraron con la recepción y ejecución de las diferentes encuestas realizadas en la ciudad origen del estudio. Como compensación de la ayuda recibida a los estudiantes de les impartió una capacitación en el sistema estadístico SPSS, muy necesario para la realización de temas relacionados con la investigación de mercados.

A los estudiantes se les explicó claramente que es lo que se quiere alcanzar por medio de la investigación, y que los datos tienen que ser reales y no se debe sesgar la información para que la misma sea confiable y se tenga el éxito respectivo.

En tales circunstancias se utilizó la encuesta como método principal de recolectar la información requerida; posteriormente se elaboró el manual de codificación y por último, en este paso de la investigación de mercados, se ingresaron los datos al sistema estadístico SPSS, con lo cual se logró determinar la cantidad de personas que estaban interesadas en ser socios de la Cooperativa en la ciudad de Riobamba, cantidad que ascendió a 3000 socios; dato que fue el principal referente para el siguiente paso de la investigación, el análisis financiero, que siguió las premisas emitidas por la Casa Matriz de la institución, ubicada en la Parroquia Pomasqui, cantón Quito.

3. EVALUACION DE RESULTADOS.

A continuación se describen los datos encontrados en el transcurso de todo el proyecto, iniciando por los resultados principales encontrados en la investigación de mercados y, posteriormente, en el análisis financiero.

3.1. Determinación de la muestra.

Para el cálculo de la muestra, se consideró a la población de la ciudad de Riobamba, mayores de 20 años, para lo cual se obtuvo esta información del INEC, cuyo dato se situó en los 73551 habitantes.

Para obtener p y q se consideró los resultados obtenidos de la Prueba Piloto; en tales circunstancias el cálculo mencionado fue el siguiente:

1. Fórmula

$$n = \frac{Npq}{(N - 1) \frac{B^2}{4} + pq}$$

En donde:

B^2 = Límite error de estimación

p = ocurrencia

q = no ocurrencia

N = Universo o población.

NC	95%
Z	1,96
E	5%
P	0,19
Q	0,81

Universo= 73551Hab. > 20 años

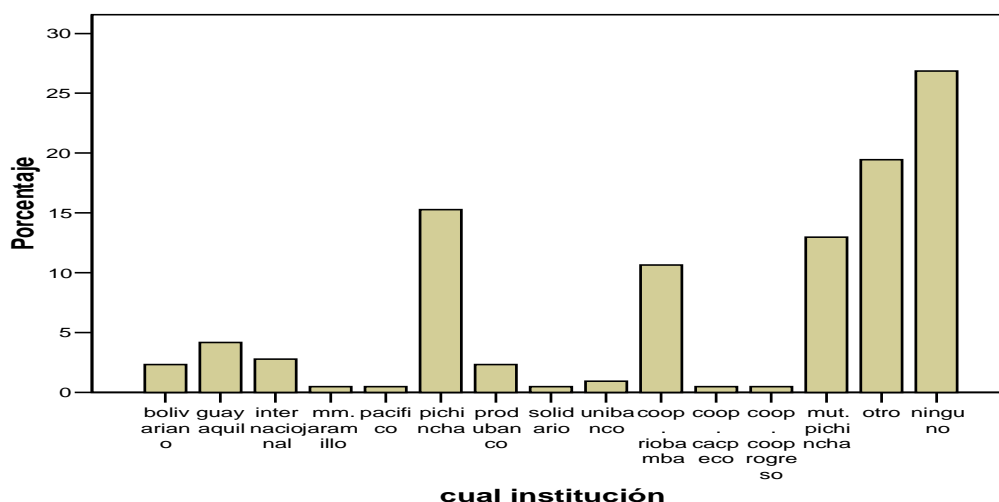
$$n = \frac{Npq}{(N - 1) \frac{B^2}{4} + pq} \approx 240$$

Con el número de personas determinado, se procedió a elaborar la encuesta, en la cual se realizó una serie de preguntas como: Imagen y posicionamiento de las Instituciones Financieras, interés por una nueva institución financiera, Posicionamiento de Cooprogreso en la ciudad de estudio, Perfil demográfico, Perfil laboral y Medios de comunicación, con lo cual se determinó todos los datos necesarios para el estudio que se estaba realizando.

Entre los resultados principales encontrados o determinantes para proseguir con el estudio, es el resultado alcanzado en el posible número de socios que desean trabajar con la institución. Dicha pregunta mencionaba exactamente lo siguiente:

3.2. *Cuál institución financiera, debería abrir sus oficinas en Riobamba.*

2. Resultados Obtenidos.



cual institución		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	bolivariano	5	2,1	2,3	2,3
	guayaquil	9	3,8	4,2	6,5
	internacional	6	2,5	2,8	9,3
	mm.jaramillo	1	,4	,5	9,7
	pacifico	1	,4	,5	10,2
	pichincha	33	13,8	15,3	25,5
	produbanco	5	2,1	2,3	27,8
	solidario	1	,4	,5	28,2
	unibanco	2	,8	,9	29,2
	coop. riobamba	23	9,6	10,6	39,8
	coop. cacpeco	1	,4	,5	40,3
	coop. cooprogreso	1	,4	,5	40,7
	mut.pichincha	28	11,7	13,0	53,7
	otro	42	17,5	19,4	73,1
	ninguno	58	24,2	26,9	100,0
	Total	216	90,0	100,0	
Perdidos	Sistema	24	10,0		
Total		240	100,0		

Espontáneamente, el 0.04% de los encuestados mencionan que la institución financiera que debería abrir sus oficinas en la ciudad de Riobamba es Cooprogreso, por lo que se determinó un mercado de acceso inmediato de aproximadamente 3000 clientes.

Conforme a los resultados alcanzados, en la segunda fase de la investigación, se trabajó el análisis financiero; inicialmente se trabajó con el área de negocios para determinar los montos que debía cumplir la agencia propuesta, para que sean considerados en su apertura, teniendo las siguientes características que a continuación se describen, tanto para las ofertas de crédito como para las ofertas de ahorro:

3.3. Oferta de crédito.

En concordancia con los resultados encontrados, la cantidad de personas que desean trabajar con la Cooperativa en la agencia propuesta es de 3000 socios, que corresponde al 100% de socios iniciales, de los cuales el 35%, es decir, 1050 socios están interesados en realizar préstamos en la institución, los cuales tienen una capacidad promedio de pago de \$ 88, lo que nos da un total de colocación de cartera de \$ 92000 para las captaciones del primer mes; cuyo monto se distribuiría acorde a lo que se indica a continuación:

Monto captado: \$ 92000.

Créditos de Consumo el 38.04% que equivale a un valor de \$ 35000.

Créditos de Vivienda el 13.04% que equivale a un valor de \$ 12000.

Créditos de Microcrédito el 48.91% que equivale a un valor de \$ 45000.

3.4. Oferta de ahorro.

De la misma manera, del 65% de los socios restantes, es decir 1950, el 20% de esta cantidad está en capacidad de ahorrar mensualmente \$ 20 con lo que tendríamos el siguiente dato para el arranque de las operaciones:

390 Socios, por un valor de ahorro de \$ 20 tenemos un total de \$ 7000.

Se considera que el 14% de depósitos van a corresponder a certificados de aportación, en tales circunstancias, el valor de arranque en estos certificados es de \$ 1000.

Nos queda una disponibilidad de socios 1560 que, de la misma manera, acorde a la investigación de mercado el 5%, es decir 78 personas desearían abrir un depósito a plazo fijo con un monto de ahorro de \$ 160, con lo cual tenemos un valor total de \$ 12000, el mismo que sería el valor de arranque para las operaciones.

A partir de estos datos el área de comercial o de negocios de la institución estableció los valores de crecimiento mensuales que debe tener la nueva agencia, acorde al presupuesto con él se manejan estas actividades, así tenemos:

Mes 1: 0%

Mes 2: 80%

Mes 3: 10%

Mes 4: 8%

Mes 5: 6%

Mes 6: 6%

Mes 7: 6%

Del mes 8 hasta el mes 18 un valor de crecimiento del 5 %.

Del mes 19 hasta el mes 24 un tasa de crecimiento del 3%.

Del mes 25 hasta el mes 27 un crecimiento del 2%.

A partir del mes 28 hasta la proyección final del mes 60, crecerá a un porcentaje del 1%.

Estos porcentajes de crecimiento son acuerdos o relacionados a los porcentajes de crecimiento que se tiene en agencias de similares características.

En tales circunstancias e igualmente en conjunto con el área de negocios de la Cooperativa se determinaron los valores a ser colocados en los cinco años del proyecto.

3. Tabla de valores en miles de dólares a ser colocados en la nueva agencia Riobamba durante los cinco años del proyecto.

AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO DE COLOCACIONES	2,659,848	4,805,804	6,298,750	7,114,088	8,016,332
SALDO DE CONSUMO	1,011,899	1,828,295	2,396,263	2,706,447	3,049,692
SALDO DE VIVIENDA	346,937	626,844	821,576	927,925	1,045,609
SALDO DE MICRO	1,301,012	2,350,665	3,080,910	3,479,717	3,921,032

Por último, se procedió a obtener los resultados financieros de la investigación, entre los cuáles se destacan los siguientes:

- Inversión Inicial.
- Cálculo del Capital de Trabajo Neto.
- Presupuestos de Ingresos, Egresos y Gastos.
- Tasas de Interés Vigentes, acorde a lo señalado en la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Estados de resultados proyectados, para los cinco años siguientes.
- Flujo de fondos del Proyecto.
- Criterios de Evaluación Financiera, VAN, TIR, PRC.
- Cálculo del Punto de Equilibrio.
- Análisis de Sensibilidad.
- Análisis de Riesgos.

Todos estos datos, en su totalidad, se encuentran detallados en la tesis elaborada como proyecto para graduación, pero en este artículo se muestran en su totalidad los que a continuación se señalan:

- Estado de Resultados Proyectados.
- Punto de Equilibrio.
- Resultados del VAN, TIR, y PRC.

3.5. Estado de Resultados Proyectados.

4. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre.					
DESCRIPCION	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Intereses Cartera Consumo	61.160,15	194.666,09	306.728,29	368.651,94	409.764,07
Intereses Cartera Vivienda	17.273,69	67.134,86	136.631,36	211.297,94	290.208,53
Intereses Cartera Microcrédito	94.477,80	234.046,91	329.039,57	374.029,00	436.375,42
Intereses de Mora	1.168,92	2.223,49	2.862,32	3.098,52	3.706,33
Certificados de Aportación	28.911,39	52.237,00	68.464,67	77.327,04	87.134,05
Provisión Cuentas Incobrables	-26.598,48	-96.116,08	-188.962,49	-284.563,52	-320.653,30
TOTAL INGRESOS	176.393,47	454.192,27	654.763,73	749.840,94	906.535,10
COSTOS VARIABLES					
Intereses pagados por ahorros	2.467,73	7.738,01	14.803,36	20.027,14	28.694,08
Intereses pagados por DPF	12.117,32	46.428,07	95.869,40	148.773,02	206.597,36
Intereses pagados por Capital de Trabajo	27.986,79	40.231,64	40.231,64	40.231,64	40.231,64
Total Costos Variables	42.571,85	94.397,72	150.904,40	209.031,79	275.523,07
COSTOS FIJOS					
Gastos de Personal	147.084,00	154.438,20	162.160,11	170.268,12	178.781,52
Servicios de guardianía	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04
Publicidad y Propaganda	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Otros servicios	4.584,00	4.813,20	5.053,86	5.306,55	5.571,88
Aportes a la Superintendencia de Bancos	540,00	567,00	595,35	625,12	656,37
Aportes a la AGD.	1.888,49	3.412,12	4.472,11	5.051,00	5.691,60
Suministros diversos	1.087,18	1.213,66	1.034,60	862,86	941,05
Mantenimiento y reparaciones	3.816,00	4.006,80	4.207,14	4.417,50	4.638,37
Otros gastos	3.300,00	3.465,00	3.638,25	3.820,16	4.011,17
Depreciación	6.999,96	6.999,96	6.999,96	3.000,00	3.000,00
Amortización.	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Total Costos Fijos	217.299,63	227.215,95	236.776,38	242.297,05	252.585,00
Exedente y/o Pérdida Bruto (A)	-83.478,01	132.578,61	267.082,95	298.512,09	378.427,03
15% Trabajadores		19.886,79	40.062,44	44.776,81	56.764,05
25% Impuesto a la renta		33.144,65	66.770,74	74.628,02	94.606,76
Utilidad Neta	-83.478,01	79.547,16	160.249,77	179.107,25	227.056,22

3.6. Punto de Equilibrio.

5. Punto de Equilibrio.

DESCRIPCION	1	2	3	4	5
Total Ingresos	176.393,47	454.192,27	654.763,73	749.840,94	906.535,10
Total Costos Fijos	217.299,63	227.215,95	236.776,38	242.297,05	252.585,00
Total Costos Variables	42.571,85	94.397,72	150.904,40	209.031,79	275.523,07
Punto de Equilibrio (US\$)	286.427,82	286.829,60	307.690,22	335.948,93	362.872,91

3.7. Resultados Financieros Obtenidos.

6. Cálculos Financieros.

		Flujo	Acumulado	Factor	Valor Actual	Valor actual Acumulado
AÑO 0	0	(306.915)	(306.915)	1,00	(306.915)	(306.915)
AÑO 1	1	(4.444.567)	(4.751.482)	0,91	(4.040.515)	(4.347.431)
AÑO 2	2	(3.219.622)	(7.971.104)	0,83	(2.660.844)	(7.008.275)
AÑO 3	3	(876.106)	(8.847.210)	0,75	(658.231)	(7.666.506)
AÑO 4	4	280.170	(8.567.040)	0,68	191.360	(7.475.147)
AÑO 5	5	14.203.827	5.636.787	0,62	8.819.459	1.344.313
TIR	15,18%					
TASA DE DESCUENTO	10%					
VAN	1.344.313					
PERIODO DE RECUPERACION	4,85					
RELACION VAN / INV. INIC.	9,07					

4. TRABAJOS RELACIONADOS.

El presente trabajo de investigación desarrollado tiene similitud con trabajos de investigación realizados por diferentes autores, en los aspectos de metodología de investigación, análisis financiero, etc., acorde a lo recomendado por autores como Zapag, Besley, quienes mencionan que la investigación de mercado es muy importante para tener éxito en los resultados posteriores y no encontramos con sorpresas desagradables después de implementar un determinado proyecto.

La presente investigación servirá de base para cualquier momento en que la institución así lo requiera.

5.- CONCLUSIONES.

Se elaboró un estudio de mercados real y con datos plenamente confiables, los cuales sirvieron de base para elaborar un análisis financiero con estado de resultados, flujo de caja proyectados, etc., en el escenario más probable de ocurrencia y que cumpla con los presupuestos y resultados establecidos por la Casa Matriz, demostrando la rentabilidad y factibilidad del proyecto, mediante los criterios de evaluación del Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Razón de la relación Van/Inversión Inicial, Período de recuperación del capital y Cálculo del punto de Equilibrio.

Con el análisis de sensibilidad se determinó que el proyecto es más sensible a la disminución de las tasas de interés a que disminuyan los montos captados y entregados por créditos.

La investigación realizada siguió una metodología y pasos correctamente elaborados, con lo que se asegura que esta investigación, realizada y presentada como tema de tesis, fue adecuada y correcta en su elaboración, por lo que se puede mencionar que la misma sirve como guía para estudiantes, profesionales y personas en general que deseen conocer la forma de presentación de proyectos para la apertura de una oficina de cualquier institución financiera. Debo mencionar también que el estudio fue presentado al ente regulador de las instituciones financieras para su aprobación: la Superintendencia de Bancos y Seguros.

6.- AGRADECIMIENTO.

Mis agradecimientos por la presentación de este proyecto a Papito Dios por haberme regalado inteligencia y mucho amor a mi persona, a Janeth, mi esposa, por su apoyo y comprensión en todo momento de mi vida; a mi madre quién siempre confió en mí, a mis hermanos por su apoyo, al Ing. Marco Mosquera por todo su aporte valioso y profesional en el desarrollo de este tema de Tesis y a mi Papá que aunque ya no está entre nosotros, sé que está feliz junto a Dios en el cielo. A todos ustedes gracias y que Dios les bendiga siempre.

7.- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

BESLEY Scott, BRIGHMAN Eugene, Fundamentos de Administración Financiera, Doceava Edición, 2001 McGraw-Hill / Interamericana Editores.

Superintendencia de Bancos y Seguros, Publicaciones mensuales emitidas por el ente regulador, años 2009, 2010, 2011.

CANDIA Guillermo, Investigación de Mercados, Sangolquí 2008.

DELGADO Ernesto, Evaluación de Proyectos de Inversión, Sangolquí 2008.

<http://www.superintendencia de bancos.gob.ec>

<http://www.bce.gob.ec>

www.coopprogreso.com

<http://www.cooperativasecuador.gob.ec>