



FACULTAD DE POSGRADOS

ANÁLISIS DE MERCADO PARA DETERMINAR LA DEMANDA INSATISFECHA DE PRODUCTOS
Y SERVICIOS DEL SISTEMA COOPERATIVO EN LA PROVINCIA
DE PICHINCHA PARROQUIA MAGDALENA

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Magister en Administración de Empresas
mención Finanzas

Profesor Guía

Ing. Jaime Augusto Vinuesa Trujillo, MBA

Autor

Ing. Luis Xavier Sánchez Sigüenza

Año

2016

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUIA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Ing. Jaime Augusto Vinueza Trujillo
Magister en Administración de Empresas
C. C.: 1716028509

DECLARACIÓN DE AUTORIA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original de mí autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

Ing. Luis Xavier Sánchez Sigüenza
C.C:03012699

AGRADECIMIENTOS

Deseo agradecer a Dios por darme la bendición de contar con todas las personas que me apoyaron para cumplir esta meta en mi vida.

Agradecimiento de manera especial a mi director de Tesis Ing. Jaime Vinueza.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis pilares fundamentales de mi vida, mi madre, enamorada, mis hermanos y mi familia.

Enma Sigüenza Alvarado

Gabriela Guzmán

Tanya S. Sánchez S.

Walter S. Sánchez S.

Christian Coronel Q.

RESUMEN

El presente estudio, tiene por finalidad el Análisis de Mercado para determinar la viabilidad de la creación de una cooperativa de Ahorro y Crédito, en la provincia de Pichincha parroquia Magdalena, caracterizado por ser una zona que en la actualidad el comercio está creciendo y tiene un gran potencial productivo; con la creación de esta cooperativa se pretende financiar y apoyar el crecimiento y desarrollo de la actividad económica del sector.

En estos últimos años la provincia de Pichincha respecto al resto de otras provincias, ocupa el primer lugar en la generación de ingresos, en segundo lugar está la actividad financiera con \$1´096220. De acuerdo a lo mencionado anteriormente se propone determinar la Viabilidad de la creación de una Cooperativa.

El objetivo de este proyecto es aplicar los conocimientos adquiridos, para cumplir los objetivos propuestos, para ello se diseña cada una de los capítulos necesarios para la elaboración del proyecto, como es el estudio de mercado, análisis de captaciones y colocaciones de los últimos años, estudio técnico, estudio organizacional, estudio financiero y evaluación financiera. Por medio de la Evaluación Financiera se determina la mejor alternativa analizando costos, ventajas y desventajas de los diferentes escenarios pesimista, moderado y optimista utilizados en el proyecto.

ABSTRACT

The purpose of this study is the Market Analysis to determine the feasibility of creating a Cooperative in the province of Pichincha Magdalena parish, characterized by being an area which currently trade is growing and has great productive potential; with the creation of this cooperative it is to fund and support the growth and development of economic activity in the sector.

In recent years the province of Pichincha compared to other provinces, ranks first in revenue generation, second is the financial activity with \$ 1'096220. According to the above it is proposed to determine the feasibility of creating a Cooperative.

The objective of this project is to apply the knowledge acquired to meet the objectives, for it is designed each of the chapters necessary for the development of the project, such as market research, analysis of deposits and loans in recent years, technical study, organizational study, financial analysis and financial evaluation. Through the Financial Evaluation is determined by analyzing the best alternative costs, advantages and disadvantages of different pessimistic, moderate and optimistic scenarios used in the project.

ÍNDICE

1. CAPÍTULO I. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Planteamiento del Problema.....	1
1.2. Objetivo de la Investigación	1
1.2.1 Objetivo General.....	1
1.2.2 Objetivo Específicos	1
1.3. Justificación del Estudio	1
1.4. Delimitación Espacial y Temporal	2
1.5. Hipótesis.....	3
1.6. Marco Teórico	3
1.6.1 Marco Conceptual	4
1.7. Metodología de Estudio	5
1.7.1 Selección de la Muestra	6
1.7.1.1 Población	6
1.7.1.2 Técnicas e Instrumentos	6
1.8. Análisis de la Información	6
1.8.1 Análisis e interpretación de Datos o Resultados	6
1.9. Fuentes de Información	7
1.9.1 Fuentes Primarias	7
1.9.2 Fuentes Secundarias.....	7
2. CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO E INTERNO	8
2.1. Entorno General del Proyecto.....	8
2.2. Entorno Específico del Proyecto	13
2.2.1.1.- Ubicación Geográfica	13
2.2.1.2.- Administración Zonal Eloy Alfaro, AZEA (Parroquia Magdalena).....	14

2.2.1.3.- Barrios de la Administración Zonal Eloy Alfaro, AZEA	16
2.3. Análisis Geográfico, Demográfico y Económico.....	17
2.3.1 Geográfico	17
2.3.2 Demográficas	19
2.3.3 Actividades Económicas de la Población	20
3. CAPÍTULO III. ESTUDIO DE MERCADO	26
3.1 Análisis de la Demanda	26
3.1.1 Determinación de la Población	26
3.1.2 Cálculo de la Muestra	27
3.1.2.1 Matriz de información	27
3.1.2.2 Aspectos técnicos.....	28
3.1.3 Desarrollo del Cuestionario de la Encuesta.....	28
3.1.3.1 Análisis de resultados.....	28
3.1.3.2 Perfiles de los informantes	28
3.1.3.3 Información económica-financiera de la población.....	31
3.2 Análisis de la Oferta	34
3.2.1 Determinación de la Existencia de la Demanda Insatisfecha	34
3.2.1.1 Captaciones potenciales para la Cooperativa	35
3.2.1.2 Colocaciones de créditos potenciales para la Cooperativa	36
3.2.1.3. Market Share para la Cooperativa.....	37
3.2.2. Principales Factores del Sistema Financiero.....	45
3.2.2.1 Análisis de captaciones	45
3.2.2.2. Análisis de colocaciones.....	48
3.2.3. Impacto de los Factores Sociales y Financieros en las Cooperativas	50
3.2.3.1. Factores Externos	50
3.2.3.2. Factores Internos.....	57
3.3 Análisis de Tarifas.....	62
3.3.1 Pirámide de Precios	65
3.4 Análisis Comercialización	68
3.4.1. Canales	68

4.	CAPÍTULO IV. ESTUDIO TÉCNICO	70
4.1	Análisis y Determinación del tamaño óptimo del Proyecto	70
4.1.1	Talento Humano	70
4.1.1.1	Costo por el proyecto anual del talento humano para el escenario moderado	71
4.2.	Análisis y Determinación de la Localización Óptima del Proyecto	71
4.2.1	Localización	72
4.2.2	Análisis del Impacto Económico Geográfico	72
4.2.2.1	El factor económico y geográfico	73
4.2.2.2	Población de la provincia de Pichincha por sexo, según cantones	73
4.2.2.3	La migración en la provincia de Pichincha	73
4.2.2.4	Plan de Acción y Mejora de Recursos en la Plaza de Quito	75
4.3.	Análisis de Productos y Servicios a Desarrollar	77
4.3.1	Producto de Captación	77
4.3.2	Productos de Colocación	78
4.3.3	Servicios No Financieros	79
4.4	Análisis de Inversiones en Infraestructura Física y Tecnológica	80
4.4.1	Infraestructura Física	80
4.4.2	Equipos	80
4.4.3	Equipos de Computación	81
4.4.4.	Mobiliario	82
4.4.5.	Infraestructura – adecuaciones y software	83
4.4.6.	Análisis de Gastos	84
4.4.6.1	Servicios y suministros de oficina	84
4.4.6.2	Gastos de administración central	85
4.5	Infraestructura de Tecnología de Información	85
4.5.1	Infraestructura de Hardware: Equipos, características Técnicas	85

4.5.2. Infraestructura de Software: Versiones, Licencias.....	87
4.5.2.1. Software base: Sistemas operativos, software de seguridad	87
4.5.2.2. Software de aplicación: aplicaciones, sistemas transaccionales.....	88
4.5.3. Infraestructura de redes y Comunicaciones: Topologías, Enlaces, Seguridad, Redes Externas	88
4.5.3.1. La topología.....	89
5. CAPÍTULO V. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	90
5.1 Estructura Organizacional.....	90
5.2 Determinación de Perfiles del Personal.....	92
6. CAPÍTULO VI. ESTUDIO FINANCIERO	94
6.1 Determinación del Balance General	94
6.1.1. Inversión Inicial.....	95
6.1.1.1. Activos Tangibles	95
6.1.1.2. Gastos de Gestión.....	96
6.1.1.3. Capital de Trabajo	96
6.1.1.3.1. Estimación de Recurso Inicial.....	97
6.1.1.3.2. Estimación de Capital de Trabajo para Dos meses.....	98
6.1.1.3.3. Financiamiento	99
6.2 Balance General.....	103
6.3. Estado de Pérdidas y Ganancias.....	108
6.3.1. Estimación de Ingresos	109
6.3.1.1. Presupuesto de Ingresos por colocaciones	109
6.3.1.2. Cálculo de Colocación de Créditos.....	109
6.3.1.3. Estimación de los Ingresos.....	111
6.3.2. Estimación de los Egresos	112
6.3.2.1 Cálculo del Porcentaje de ponderación de Egresos	113
6.3.2.2. Estimación de Captaciones	113
6.3.2.3. Estimación de los Egresos	115
6.3.3. Depreciación.....	117
6.3.3.1 Métodos de depreciación.....	117

6.3.4. Gastos Operacionales	119
6.4. Flujo de Efectivo Proyectado para el Escenario Moderado.....	121
7. CAPÍTULO VII. EVALUACIÓN FINANCIERA	127
7. 1.Tasa Interna de Retorno (TIR).....	127
7. 2. Valor Actual Neto (VAN)	132
7. 3. Punto de Equilibrio	133
7.3.1. Cálculo punto de Equilibrio Año 2015.....	134
7. 4. Indicadores Financieros	135
7. 5. Periodo de recuperación de la Inversión.....	138
7. 6. Relación Beneficio - Costo	139
7.7. Análisis de Sensibilidad.....	141
7.7.1. Sensibilidad de las Variables Críticas del Proyecto.....	142
7.7.1.1 Escenario Pesimista 1	142
7.7.1.2 Escenario Moderado 2.....	144
7.7.1.3. Escenario Optimista 3.....	147
8. CONCLUSIONES	150
9. RECOMENDACIONES	163
REFERENCIAS	186
ANEXOS	193

1. CAPÍTULO I. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

Lo que se pretende realizar en este proyecto es determinar la factibilidad de la creación de una cooperativa de ahorro y crédito, que está amparada con la Ley de la Economía Popular y Solidaria, razón por la cual el problema de investigación planteado se presenta como la inexistencia de estudios realizados con la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la Parroquia La Magdalena.

1.2. Objetivo de la Investigación

Los objetivos de la investigación son los siguientes:

1.2.1 Objetivo General

El objetivo de este estudio es identificar los diferentes escenarios y variables que afecten a la apertura de una cooperativa, considerando la demanda y el mercado potencial que existe en la parroquia Magdalena.

1.2.2 Objetivo Específicos

1. Conocer y analizar la demanda de ahorro y crédito de la población.
2. Determinar el número potencial de nuevos clientes.
3. Conocer a los posibles competidores y determinar su participación en el mercado.
4. Conocer los niveles de satisfacción de los encuestados, con respecto a los productos, servicios e instituciones financieras con las que operan.

1.3. Justificación del Estudio

Con este proyecto de investigación de mercado realizado en el sector sur, del Distrito Metropolitano Quito, Parroquia Magdalena, se pretende

proporcionar al emprendedor o a los posibles socios capitalistas, así como al público en general datos estadísticos, de forma que al crear una Cooperativa se lo haga fundamentado en disminuir y si es posible eliminar las necesidades del cliente, debido al servicio deficiente que generan algunas instituciones financieras.

Además se conoce la situación actual del sector sur de Quito Parroquia Magdalena, con respecto a las micro finanzas, en cuanto a la generación de ingresos y a la capacidad de ahorro, dentro de un contexto legal, político, económico y social, utilizando para ello instrumentos y técnicas de investigación de campo, aplicando a las personas de la parroquia y determinar la factibilidad de creación de una cooperativa de ahorro y crédito. El desarrollo de este proyecto, es de utilidad tanto para el autor como para las cooperativas del medio que pretenden aperturar una agencia de ahorro y crédito, porque contribuye con un sustento técnico, de apoyo y al mismo tiempo se presenta un estudio amplio de la parroquia. También analiza la demanda insatisfecha de productos y servicios del sistema cooperativo, determina los potenciales clientes, investiga los principales competidores, su participación de mercado, etc.

Por lo tanto se contará con información que servirá para conocer qué servicios se deben brindar a los posibles clientes, con el fin de garantizar una mejor calidad de vida de los habitantes del mencionado sector, ya que además de generar una fuente más de trabajo, se podrá conocer qué tipo de negocios existe en el lugar y así como la capacidad de pago de los microempresarios de la parroquia.

1.4. Delimitación Espacial y Temporal

Espacial: El proyecto de investigación se realiza en la Parroquia Magdalena, la misma que se encuentra al sur del Distrito Metropolitano de Quito.

Temporal: Es un proyecto que se desarrolla al final de la Maestría de Administración de Empresas Comprendido desde Marzo 2014 hasta Diciembre 2015.

Conceptual: Los Libros usados durante el desarrollo de la Maestría de Administración de Empresas son los siguientes:

- Finanzas Corporativas (Ross, Westerfield, Jaffe) Novena edición
- Preparación y Evaluación de Proyectos (Nassir Sapag Chain, Reinaldo Sapag Chain) Quinta Edición
- Inversiones Análisis de Inversiones Estratégicas (Werner Ketelhohn, J. Nicolás Marín, Eduardo Luis Montiel)
- Y más libros que se indicara en la Bibliografía.

1.5. Hipótesis

Luego de haber culminado el proyecto, dicho estudio será capaz de detallar si existe demanda insatisfecha de productos y servicios del sistema cooperativo en la Provincia de Pichincha Parroquia Magdalena.

1.6. Marco Teórico

Para la presente investigación se han tomado como marco teórico, algunos libros tratados durante el desarrollo de la maestría, y además estará alineado bajo la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, la misma que su intención es hacer frente a las necesidades y aspiraciones económicas, sociales de todos los socios, sin embargo debido a las múltiples necesidades de los socios es importante encaminar a la cooperativa para que pueda subsanar necesidades, orientadas al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

Las cooperativas de ahorro y crédito, se definen por la economía popular y solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual y colectivamente organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios para satisfacer necesidades y generar ingresos, basados en relación de solidaridad, cooperación y reciprocidad (Suplemento del Registro Oficial N.- 444 de 10 de mayo del 2011, 2011).

Según el artículo 82 de la Ley Orgánica de la economía Popular y Solidaria el requisito para la constitución de una cooperativa es el estudio de factibilidad, y deben realizarse actividades como: otorgar préstamos a sus socios, conceder sobregiros ocasionales, efectuar servicios de caja y tesorería, efectuar cobranzas, pagos y transferencia de fondos, actuar como emisor de tarjetas de crédito, recibir préstamos de instituciones financieras y no financieras del país y del exterior; y emitir obligaciones con respaldo en sus activos, patrimonio, cartera de crédito hipotecario.

1.6.1 Marco Conceptual

Solvencia.- Se considera como solvencia a la capacidad para enfrentar dificultades financieras con recursos propios, se fundamente en el capital aportado por los accionistas o socios de los establecimientos financieros.

Socio.-Socio activo de la Cooperativa es quien mantenga activa su cuenta de ahorro.

Sujeto de crédito.-Es todo socio que tenga una cuenta de ahorro con un mínimo de \$20 dólares.

Sobregiro.- Cuando no se tiene suficiente dinero en la cuenta para cubrir una transacción y el banco paga de todos modos.

Cobranza.-Cuando se realizar el pago por la prestación de un servicio, de la cancelación de una deuda.

Transferencia.-Consiste en cambiar dinero de una cuenta a otra.

Pagos.- Es la entrega de un dinero o especie que se debe o de la recompensa, premio o satisfacción.

Tarjeta de crédito.-Tarjeta emitida por una institución financiera que permite realizar ciertas operaciones desde un cajero automático.

1.7. Metodología de Estudio

Se desea conocer la deficiencia de los servicios cooperativistas con sus clientes, lo cual requiere los siguientes pasos para adquirir información:

1. Estudio de carácter exploratorio, y de mercado de la demanda de ahorro y crédito de la población (Parroquia Magdalena)
2. Estudio del mercado para determinar la cantidad de potenciales clientes.
3. Estudio de mercado de los posibles competidores y determinar su participación en el mercado.
4. Los tres puntos indicados anteriormente están orientados a la investigación por medio de encuestas, en donde se determina el número necesario para poder validar el estudio.
5. Se utiliza el método estadístico ya que luego de recolectar la información de campo es necesario aplicar procedimientos apropiados con la finalidad de presentar los resultados en tablas y gráficos estadísticos. El presente proyecto cumplirá las siguientes etapas: recolección, recuento, análisis resultados, presentación, síntesis (conclusiones).
6. Adicionalmente se realiza una investigación bibliográfica y consulta a juicio experto de la industria de cooperativas de ahorro y crédito.

1.7.1 Selección de la Muestra

1.7.1.1 Población

La investigación está dirigida a la población del Distrito metropolitano de Quito, Parroquia La Magdalena, que constituyen en el Universo o población a estudiar.

1.7.1.2 Técnicas e Instrumentos

Entre las técnicas e instrumentos de recolección de datos, se destacan: las encuestas y observación de campo.

Encuesta.- Es una técnica que permite recoger la información por medio de preguntas escritas organizadas en un cuestionario impreso y que el encuestador entrevistara para extraer toda la información relevante q está en dicho cuestionario.

Observación de campo.-Consiste en las observaciones por parte del investigador, en la parroquia donde se establecerá la cooperativa, de forma de determinar el lugar idóneo o de mayor comercialización, o de mayor concurrencia para así buscar el lugar adecuado para aperturar la cooperativa.

1.8. Análisis de la Información

1.8.1 Análisis e interpretación de Datos o Resultados

Luego de organizar los resultados obtenidos, se analizará la información respectiva, se efectúa unas gráficas usando diagramas de barras, gráficas pastel, tablas tabuladas, etc de forma que resuma los diferentes criterios obtenidos.

1.9. Fuentes de Información

1.9.1 Fuentes Primarias

Datos obtenidos de primera mano, por parte del investigador, además de información bibliográfica, estimación de la demanda, estimación de costos y gastos, revisión de la Ley de economía popular y solidaria, artículos científicos, monografías, tesis, libros o artículos de revistas especializadas, etc

1.9.2 Fuentes Secundarias

Son los datos recopilados y procesados por otros investigadores que a su vez la han adaptado en investigaciones similares.

2. CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO E INTERNO

En este capítulo se hace una breve descripción del Distrito Metropolitano de Quito cuyo lugar de influencia está en la zona sur, en donde se constituye el proyecto de creación de una cooperativa de ahorro y crédito, además se realiza un análisis de los ingresos en el último año por captaciones y colocaciones de la Provincia de Pichincha así como de los movimiento de dinero de las entidades financieras como son de los bancos, cooperativas, entidades financieras en general, así como los porcentajes de morosidad que existe en Quito.

Y para profundizar en este análisis en cuanto al entorno externo se detalla la investigación de algunos indicadores, tales como la población económicamente activa, que representa la cantidad de personas que tienen ingresos económicos, sean estos a nivel privado o público. Otro indicador es el crecimiento del valor agregado Bruto de la provincia de Pichincha, que en definitiva es el dinero que circula en el medio debido a las distintas actividades generadoras.

En cuanto al análisis interno y para culminar con este capítulo se realiza un análisis del entorno del sector de la Villaflora de la parroquia Magdalena en donde se revela las posibles ubicaciones de las zonas más concurridas de la parroquia, la investigación de los principales ingresos de esa zona, los barrios de lo que está conformado la parroquia, la cantidad de habitantes, etc.

2.1. Entorno General del Proyecto

Quito, es un cantón productivo en lo que se refiere a la producción de bienes de primera necesidad, tales como: trigo, cebada, maíz, papas, avena, tomates y cebollas; en la ganadería se dedican principalmente al ganado vacuno, porcino, caballar, ovino y caprino. Las actividades económicas de la población se basan fundamentalmente en el comercio al por mayor y menor, industria manufacturera, construcción, transporte y alojamiento de productos, actividades de alojamiento y servicio de

comidas, administración pública y defensa, actividades profesionales, actividades financieras y de seguros; además de, enseñanza (Gestores, 2013).

La población del cantón de Quito se proyecta en el 2015 para albergar a 2.947.627 habitantes. La población económicamente activa (PEA \geq 18 años) de la ciudad de Quito a 2010 es de 800.630 personas (52%), la PEA por género correspondiente a hombres es de 442.750 y de 357.880 mujeres (Boletín Estadístico BCE, 2012).

De acuerdo al Banco Central el Valor Agregado Bruto Figura 1, indica que el ingreso Nacional es de \$ 83.555.038 miles dólares (correspondiente a la Costa, Sierra, Oriente e Insular), registrando la sierra como el principal captador de ingresos \$ 36.414.525 miles de dólares según la Figura 2, seguido por la costa con \$ 33.917.285 miles de dólares (Boletín Estadístico BCE, 2012).

La Provincia de Pichincha ocupa el segundo lugar a nivel nacional en la generación de Valor Agregado Bruto, siendo las actividades profesionales, técnico y administrativos las que aportan mayor valor agregado, seguido de las actividades de servicios financiero y el entretenimiento, recreación y otras actividades de servicio, los cuales se detalla en la Tabla 1 (Boletín Estadístico BCE, 2012):

Tabla 1.-Valor agregado Bruto Provincia Pichincha

Valor agregado bruto Prov. Pichincha (Industria)	En miles de dólares
Actividad de Servicio Financiero	\$ 866.150
Actividad Profesionales, Técnicos y Administrativos	\$ 2.604.287
Entretenimiento, Recreación y otras actividad de Servicio	\$ 682.972
Cultivo de flores	\$ 553.211
Cría de animales	\$ 76.586
Procesamiento y Conservación de Carne	\$ 103.316

Elaboración de Aceites, Grasa origen vegetal y animal	\$ 185.279
Elaboración de Productos Lácteos	\$ 171.336
Elaboración productos Molinera, Panadería y Fideos	\$ 235.076
Elaboración de Cacao, Chocolate y Productos de Confitería	\$ 89.730
Elaboración de Producto Textil, Prendas de vestir, Fabricación artículos de Cuero	\$ 460.849
Producción de Madera y Productos de madera	\$ 320.489

Tomado de Boletín Estadístico BCE, 2012.

Nota: Se presenta el Valor agregado bruto de la Provincia de Pichincha.

Los ingresos que se registran en segundo lugar en la Provincia de Pichincha con respecto a las demás provincias se presenta a continuación en la Tabla 2, actividades como: construcción, fabricación de sustancias y productos químicos, fabricación de metales comunes y productos derivados del metal, son las que ocupan el primer lugar dentro de las actividades que ocupan el segundo lugar en generación de Valor Agregado Bruto:

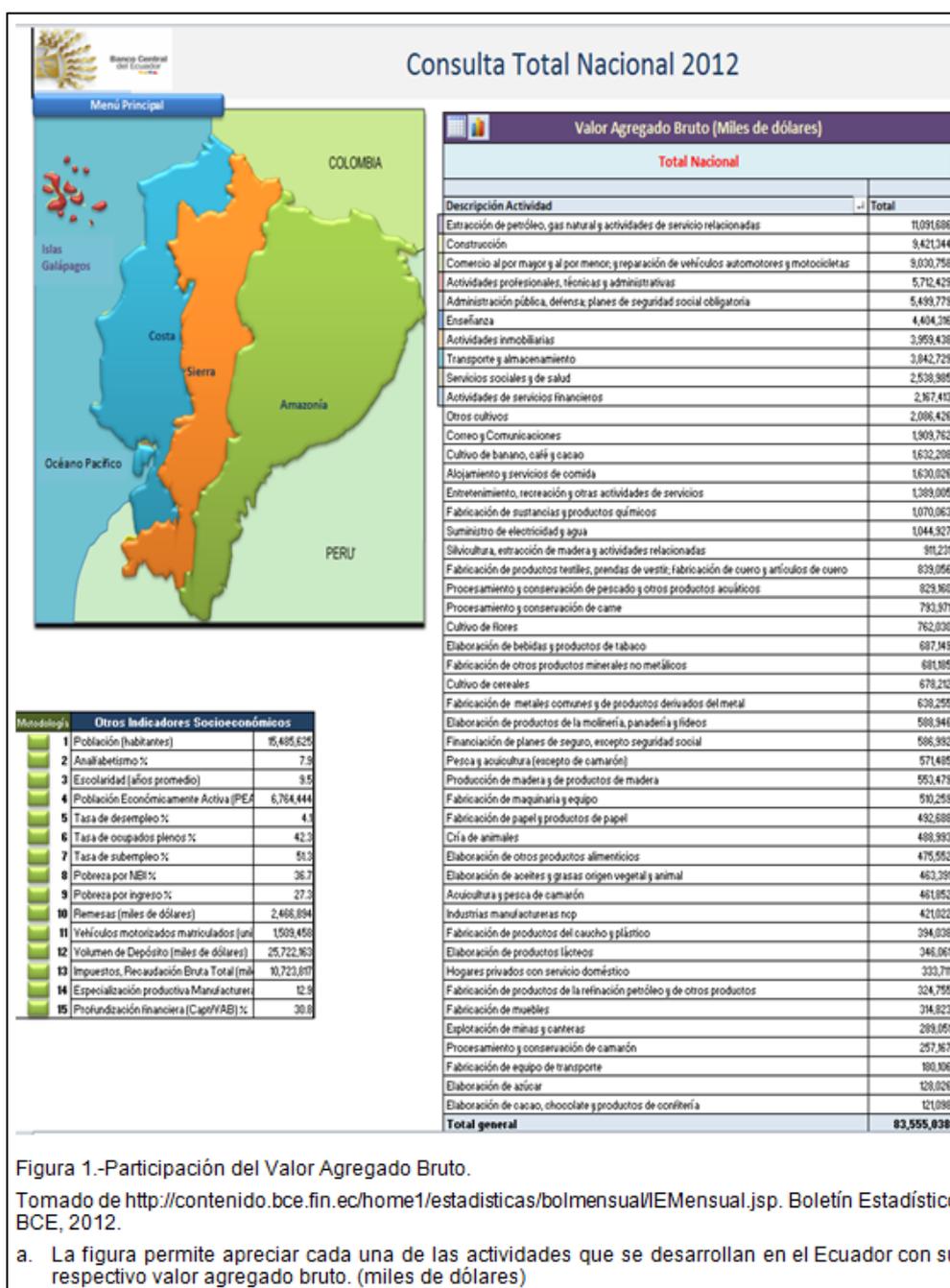
Tabla 2.-Valor Agregado Bruto Provincia Pichincha.

Valor agregado bruto Prov. Pichincha (Industria)	En miles de dólares
Fabricación de Papel y Productos de Papel	\$ 187.876
Fabricación de Sustancias y Productos Químicos	\$ 377.632
Fabricación de Productos de Caucho y Plástico	\$ 81.889
Construcción	\$ 1.978.490
Fabricación de Metales comunes y Productos derivados del Metal	\$ 201.033
Fabricación de Maquinaria y Equipo	\$ 143.884
Fabricación de Muebles	\$ 83.334
Industria Manufacturera	\$ 177.288

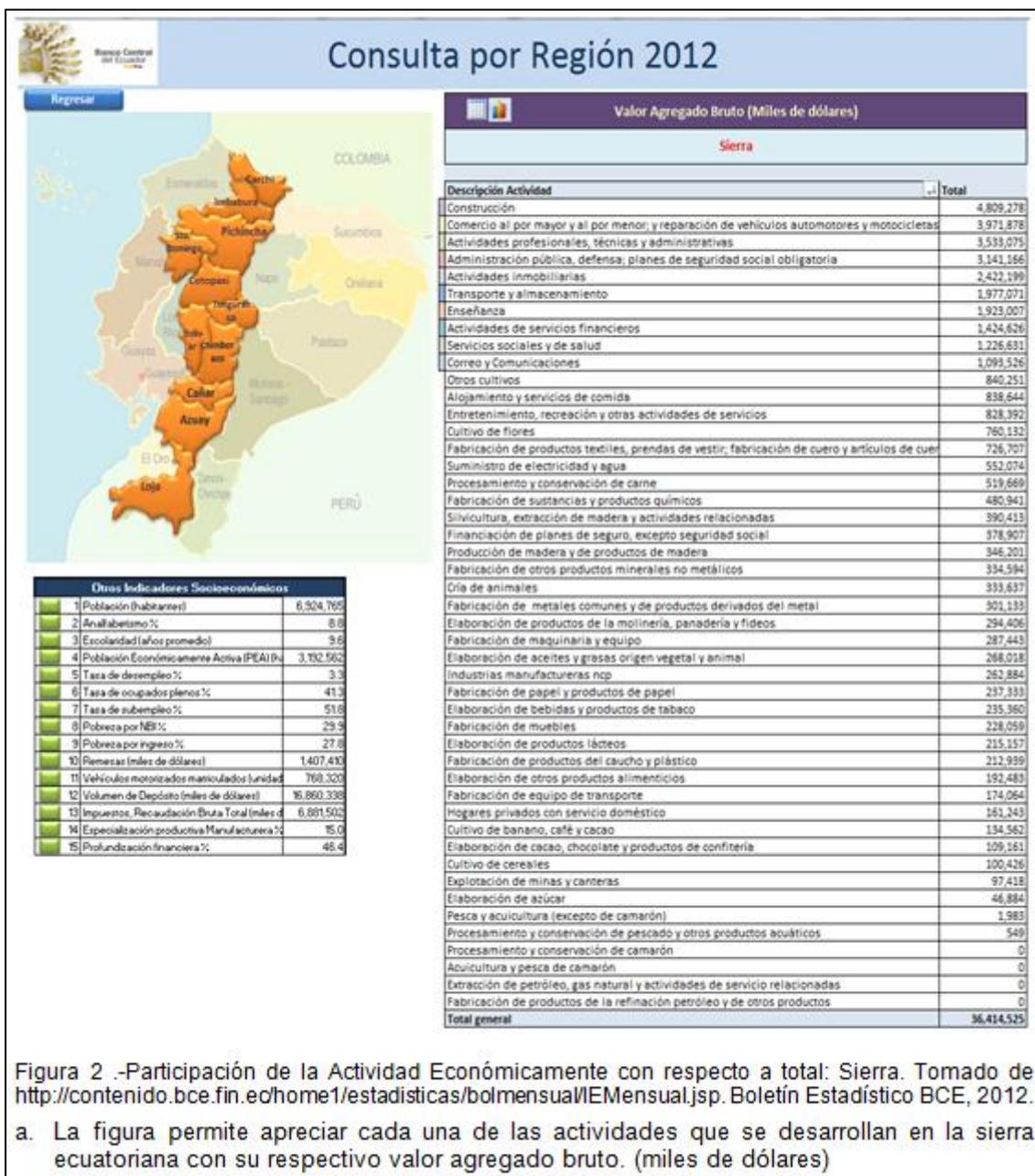
Tomado de Boletín Estadístico BCE, 2012.

Nota: Se presenta el Valor agregado bruto de la Provincia de Pichincha con respecto al resto de provincias

Mientras que la participación total, del valor agregado bruto (miles de dólares), se muestra en la Figura 1 representando cada una de las actividades económicas que se desarrollan en el país, que contribuyen con el crecimiento del país clasificadas por, regiones Costa, Sierra, Oriente e Insular. Según el Boletín Estadístico BCE (2012) las actividades de servicios financieros representan alrededor de \$2.167.413 (en miles de dólares) y el volumen de depósitos es de \$25.722.163 (en miles de dólares) en todo el país, según los indicadores de la Figura 1.



Así también el Boletín Estadístico BCE, (2012) revela que la actividad de servicios financieros en la región Sierra es de \$1.424.626 que representa el 3,91% con respecto a todo el país \$36.414.525 y el volumen de depósito es de \$16.860.338 que representa el 46,30% con respecto a todo el país.



La ubicación de la Cooperativa se encuentra en un punto estratégico y céntrico del sur de la ciudad en la Parroquia la Magdalena, de fácil acceso, con un local

que brinde todas las comodidades necesarias a los futuros clientes, como indica la Figura 3.

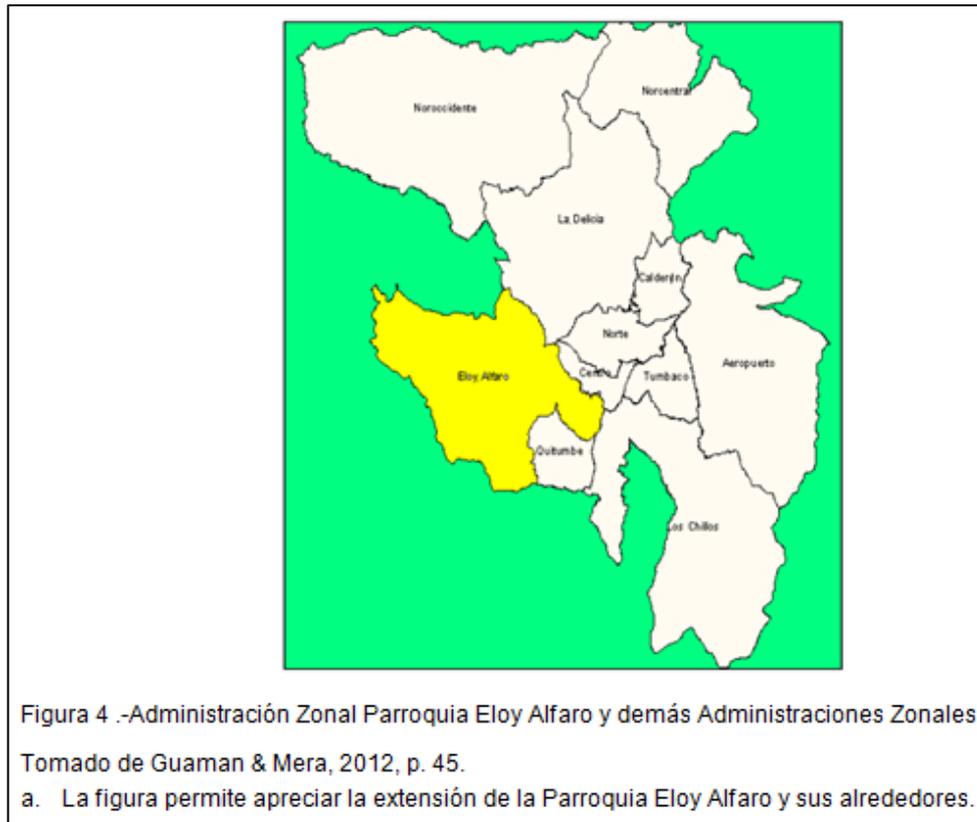


2.2. Entorno Específico del Proyecto

El estudio de factibilidad se desarrolla para la apertura de una Cooperativa de Ahorro y Crédito al sur de la ciudad de Quito en el sector de La Villaflora en la parroquia La Magdalena, en la provincia de Pichincha.

2.2.1.1.- Ubicación Geográfica

El Distrito Metropolitano de Quito (DMQ) debido a su amplia extensión se encuentra dividido en once (11) administraciones zonales: Quitumbe, Eloy Alfaro, Manuela Sáenz, Eugenio Espejo, La Delicia, Delegación Noroccidente, Delegación Norcentral, Calderón, Tumbaco, Los Chillos y también el Aeropuerto, como se indica en la Figura. 4:



2.2.1.2.- Administración Zonal Eloy Alfaro, AZEA (Parroquia Magdalena)

La Administración Zonal Eloy Alfaro está ubicada al sur del Distrito Metropolitano de Quito. Según datos emitidos el censo de población y vivienda del 2010, cuenta con una población de 430.447 habitantes, y una extensión territorial de 58.844 hectáreas aproximadamente, distribuido en las distintas parroquias como indica la Tabla 3; con el resto de administraciones zonales la Administración zonal Eloy Alfaro (AZEA) acoge a un mayor número de habitantes en su territorio, además es la más extensa en el sector Sur de Quito (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2010).

Tabla 3.-Superficie de cada parroquia de la Administración Zonal Eloy Alfaro (AZEA).

Parroquia	Superficie (Ha.)	%
Lloa	54396.60	92.44%
Chilibulo	855.4	1.45%
La Magdalena	289.6	0.49%
Chimbacalle	242.8	0.41%
La Ferroviaria	636.5	1.08%
La Argelia	717.8	1.22%
Solanda	444.3	0.76%
La Mena	869.1	1.48%
San Bartolo	329.1	0.56%
Total	58.844,8	100%

Tomado de CENSO, 2010.

“La administración Zonal Eloy Alfaro (AZEA) administra 9 parroquias al sur de Quito, ocho de estas se encuentran localizada en el sector urbano y una en el sector rural” (Yanchatipan, 2013, p.34).

Como se indica en la Figura 5 las Parroquias de la Administración Zonal de la Parroquia Eloy Alfaro:



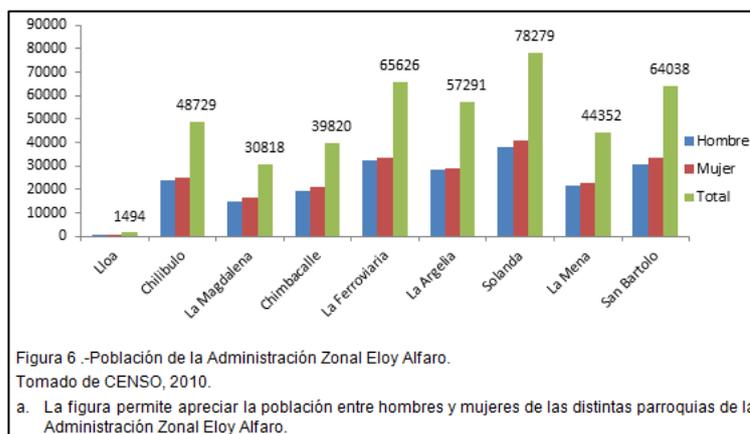
La Parroquia Magdalena mantiene un número menor de habitantes, con un total de 30.818 habitantes que representan el 7,16% de la Administración Zonal Eloy Alfaro, siendo la más representativa Solanda con un 18,19% y la Ferroviaria con 15,25%, el resto de Parroquias se detallan en la Tabla 4 (CENSO, 2010).

Tabla 4.-Población en la Administración Zonal Eloy Alfaro (AZEA) por género

Parroquia	Hombre	Mujer	Total	% del Total
Lloa	784	710	1494	0.35%
Chilibulo	23733	24996	48729	11.32%
La Magdalena	14581	16237	30818	7.16%
Chimbacalle	19002	20818	39820	9.25%
La Ferroviaria	32091	33.535	65626	15.25%
La Argelia	28238	29053	57291	13.31%
Solanda	37738	40541	78279	18.19%
La Mena	21619	22733	44352	10.30%
San Bartolo	30832	33206	64038	14.88%
Total	208618	221829	430447	100.00%

Tomado de CENSO, 2010.

En la Figura 6 se puede observar por diagrama de barras la cantidad de habitantes en la Parroquia Magdalena, en donde la población femenina es mayor a la masculina y ejemplifica que la Parroquia Magdalena es la penúltima en número de pobladores. Igual sucede con el resto de parroquias, donde la población femenina es mayor a la masculina.



2.2.1.3.- Barrios de la Administración Zonal Eloy Alfaro, AZEA

La Administración Zonal Eloy Alfaro, está conformada por 184 barrios, siendo la Argelia la parroquia con más barrios alcanzando 38, el Chilibulo con 29 y la Magdalena con 9 barrios, que se detallan en la Tabla 5 (Instituto de la Ciudad, 2014).

Tabla 5.-Número de Barrios por Parroquia

Área		Parroquia	Número de Barrios
Urbano	1	La Mena	29
	2	Solanda	22
	3	La Argelia	38
	4	San Bartolo	15
	5	La Ferroviaria	24
	6	Chilibulo	29
	7	La Magdalena	9
	8	Chimbacalle	9
Rural	9	Lloa	9
		Total Barrios	184

Tomado del Instituto de la Ciudad, 2014 p.5.

2.3. Análisis Geográfico, Demográfico y Económico

Se presenta a continuación la ubicación geográfica de la Provincia de Pichincha, como está conformado sus alrededores y así determinar la actividad económica que se desarrolla en dicho sector. También están unas posibles ubicaciones de la cooperativa, en donde constituyen sectores con movimiento de actividades económicas (tiendas, mecánicas, ferreterías, restaurantes, otras cooperativas, etc. Además se presenta un estudio demográfico del crecimiento de la población, acompañado con una clasificación de edades existentes y las principales actividades en las que están dedicados la población.

2.3.1 Geográfico

La ciudad y el distrito se encuentran ubicados principalmente sobre el valle de Quito, que forma parte de la Hoya de Guayllabamba, la cual está emplazada en las faldas orientales del estratovolcán activo Pichincha, en la Cordillera Occidental de los Andes septentrionales de Ecuador, a una altitud promedio de 2.800 msnm. La urbe está delimitada por el volcán Casitagua por el norte, la falla geológica EC-31 (conocida como Falla de Quito-Ilumbisi o Falla de Quito) por el este, las faldas

orientales del Pichincha por el oeste y por el Volcán Atacazo por el sur (Tapia, 2011, p.56).

A continuación se indica las posibles ubicaciones de la cooperativa en la Fig.7, como se indica con los puntos rojos:



Actualmente, Quito se ubica en el valle con un terreno irregular tiene una altitud que oscila entre los 2.800 msnm en los lugares llanos y los 3.100 msnm en los barrios más elevados. Algunas estribaciones desprendidas de la cordillera de los Andes han formado un paisaje enclaustrado, dividido en su parte central por el cerro de El Panecillo (3.035 m.s.n.m). Al este por las lomas de Puengasí, Guanguiltagua e Itchimbía. Así como también, la principal cadena montañosa perteneciente al volcán Pichincha, el que se encuentra emplazado en la Cordillera de los Andes, encierra en la urbe hacia el oeste con sus tres diferentes elevaciones, Guagua Pichincha (4.794 m.s.n.m), Rucu Pichincha (4.698 m.s.n.m) y Cóndor Guachana. Debido a ello la ciudad posee una forma alargada, cuyo ancho no supera los 4km, mientras que el distrito ocupa el valle de 12.000 km². El punto más bajo del valle se encuentra a 2.680 m.s.n.m en el condado; mientras que el más alto es la cima de la libertad a 3.400 m.s.n.m. La superficie es de 352 km² (Tapia, 2011, p.57).

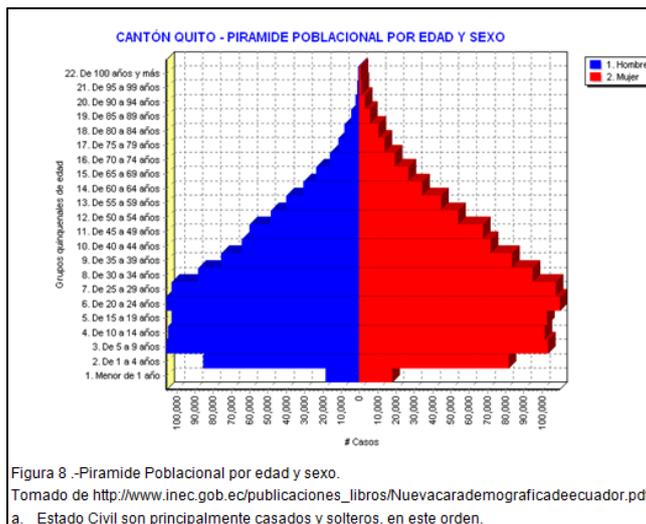
El clima de la ciudad corresponde al clima subtropical de tierras altas; Quito se divide en 3 zonas; sur, centro, y norte; donde el sur es el lugar más frío de la ciudad porque es la zona más alta, el centro es caliente; donde se dan siempre las temperaturas más altas, y el norte es templado. El clima de Quito se divide en 2 estaciones o etapas; el invierno con un período de lluvias prolongado y una estación seca de cuatro meses donde se presentan las temperaturas más altas. Quito siempre tiene un clima templado con temperaturas que van desde los 10 a los 27 °C (Echanique, 2008, p.14).

Quito está constituida por treinta y dos parroquias urbanas: La Argelia, Belisario Quevedo, Carcelén, Centro Histórico, Chilibulo, Chillogallo, Chimbacalle, Cochapamba, Cómite del Pueblo, El Condado, Concepción, Cotocollao, La Ecuatoriana, La Ferroviaria, Guamaní, El Inca, Iñaquito, Itchimbia, Jipijapa, Keneddy, La Libertad, **Magdalena**, Mariscal Sucre, La Mena, Ponceano, Puengasí, Quitumbe, Rumipamba, San Juan, San Bartolo, Solanda y Turubamba. También se encuentra constituida por 33 parroquias rurales: Alangasí, Amaguaña, Atahualpa, Calacalí, Calderón, Chavezpamba, Checa, Conocoto, Cumbayá, Guala, Guangopolo, Guayllabamba, Llano Chico, Lloa, La Merced, Nanegal, Nanegalito, Nayón, Nono (Quito), Pacto, Perucho, Pifo, Pintag, Pomasqui, Puéllaro, Puembo, El Quinche, San Antonio, San José de Minas, Tababela, Tumbaco, Yaruquí y Zámiza. (Velarde, 2015, p.41)

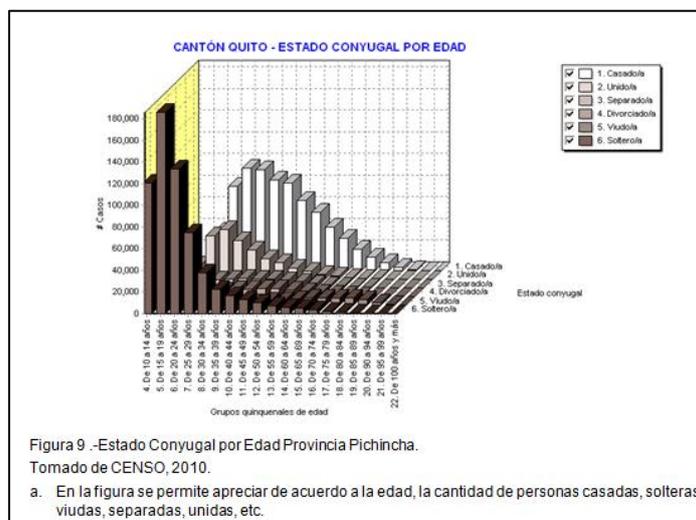
2.3.2 Demográficas

La población de la ciudad de Quito, según el censo del 2010, representa el 63% del total de la provincia de Pichincha.

Conformada por una población de 1.619.146 personas, que ha mantenido un crecimiento en el período intercensal 2001-2010, a un ritmo de 2,2% promedio anual. Se caracteriza por ser una población joven donde, el 46% son menores de 24 años, además el 48% son hombres y el 52% mujeres, según indica la pirámide de población por edades y sexo, presentado en la Figura 8 (CENSO, 2010).



En el cantón de Quito el 40% de la población son casados, de los cuales el 44% tienen un rango de edad entre los 10-39 años. El 37% son solteros de los cuales el 68% tienen un rango de edad entre los 10-24 años, como se puede observar en la Figura 9.



2.3.3 Actividades Económicas de la Población

De acuerdo a INEC en el censo de 2010 determina como las actividades económicas más importantes de la ciudad de Quito: El comercio al por mayor y menor (21%), industrias manufactureras (12%), construcción (6%), transporte y almacenamiento de producto (6%), actividades de alojamiento y servicio de comidas (6%), administración pública y defensa (6%), actividades profesionales (5%), actividades de servicio

administrativo (5%); y, enseñanza (5%); entre las principales (INEC entregó resultados del Censo 2010 al Municipio de Quito, 2011).

El cantón Quito tiene en la agricultura su principal fuente de ingreso, productos como el trigo, cebada, maíz, papas, avena, tomates y cebollas son cultivados en dicha zona. En la ganadería se dedican principalmente al ganado vacuno, porcino, caballar, ovino y caprino. (Región Sierra (Interandina), 2015)

El INEC en el censo (2010), determina como “las actividades de ocupación más importantes en Quito, las siguientes: empleados u obreros del sector privado (50%), trabajo independiente o por su cuenta propia (18%), empleado u obrero del Estado (Gobierno, Municipio, Consejo Provincial y Juntas Parroquiales (14%); y, empleada doméstica (5%)”.

Las variables cantonales de los ingresos en la Provincia de Pichincha se encuentra distribuido de la siguiente forma, en donde el Cantón Quito ocupa el primer lugar con un 90,51%, con un ingreso de \$24.057.491 (miles de dólares), seguido por el cantón Rumiñahui con un 3,014%, y por el Cantón Cayambe con un 2,63%, entre los más representativos, como se indica en la Tabla 6:

Tabla 6.-Variables Cantonales de los Ingresos en la Provincia de Pichincha

Cantón (Provincia de Pichincha)	En miles de dólares	Porcentaje
Quito	24.057.491	90.51%
Cayambe	700.126	2.63%
Mejía	509.989	1.91%
Pedro Moncayo	145.493	0.54%
Rumiñahui	801.280	3.014%
San Miguel de los Bancos	80.427	0.30%
Pedro Vicente Maldonado	33.776	0.12%
Puerto Quito	251.241	0.94%
TOTAL	26.579.825	100%

Tomado de Boletín Estadístico BCE, 2012

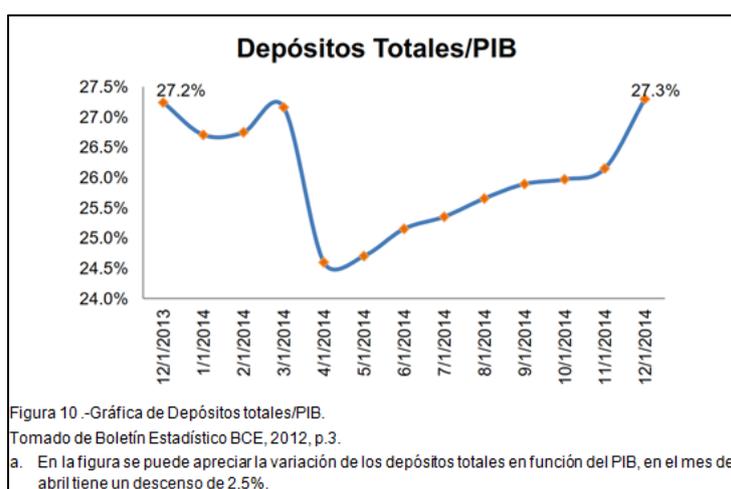
Nota: Se comparan entre cada uno de los porcentajes, para determinar los cantones con mayores ingresos

El mayor movimiento de dinero se encuentra registrado en el Cantón Quito con \$24.057.491 miles de dólares, como se ve en la Tabla 6, lo cual demuestra que existe una cantidad considerable de dinero circulante en Quito (Norte, Sur y Centro), dinero perteneciente posibles clientes para una Cooperativa de Ahorro y Crédito.

A continuación se detalla un análisis realizado por la Superintendencia de Bancos y un análisis del comportamiento de las variables que impactaron positivamente como son Depósitos totales/PIB, Créditos Totales/PIB.

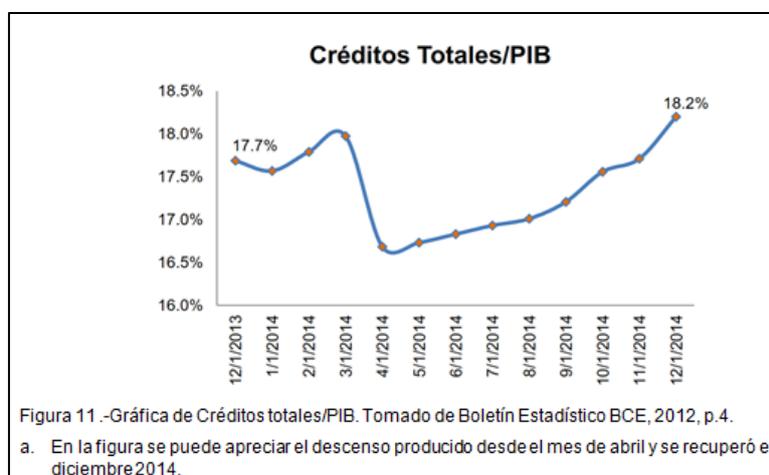
Según SBS (2015), el índice de “depósitos totales/PIB paso de 27,2% a 27,3%, como indica la Figura 10, que represente un 0,1% de crecimiento, que revelan que durante diciembre del 2013 hasta diciembre del 2014, los depósitos se han recuperado. Entre diciembre 2013 a abril 2014 los depósitos totales estuvieron a la baja, dándose una recuperación desde mayo 2014 hasta diciembre 2014”.

Dicho porcentaje revela que los depósitos totales de los ahorristas representan el 27,3% de la producción de bienes y servicios del país, y esta con tendencia a la subida.



El índice de créditos totales/PIB que para diciembre 2013 marcó niveles de 17,7%, alcanzó 18,2% en diciembre 2014, como indica en la Fig. 11, que representa un 0,5% de crecimiento. La SBS (2015) revela que “las instituciones

financieras concedieron mayor número de créditos, ya que está correlacionado con la cantidad de dinero depositado”.



El Reporte Financiero Semanal, indica la tendencia semanal en cada una de las entidades financieras, de acuerdo a la Tabla 7, los datos revelan que las Sociedades Financieras (Cooperativas) están con tendencia a la subida a la fecha 6 a 13 mayo:

Tabla 7.-Reporte Financiero Mensual y Semanal total de Activos (miles de dólares)

Rubros	31-Ener 2015	28 – Feb 2015	31- Mar 2015	30 – Abril 2015	6 – Mayo 2015	13- Mayo 2015	Tendencia Semanal 6 a 13 mayo
Bancos	32.790.07	32.859.828	33.206.530	32.529.929	32.003.197	31.767.354	BAJA
Sociedades Financieras	1.851.393	1.835.509	1.834.763	1.812.438	1.807.543	1.828.225	SUBE
Mutualistas	706.184	717.827	707.881	695.463	692.307	692.667	SUBE
Total	35.347.647	35.413.164	35.749.175	35.037.830	34.503.047	34.288.246	BAJA

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota; Se analiza el tipo de tendencia (sube o baja), de las diferentes entidades financieras con respecto a los Activos de enero a mayo 2016.

Entre el 6 al 13 de mayo del 2015 según la Superintendencia de Bancos del Ecuador, los activos de los sistemas de Bancos, Sociedades y Mutualistas registraron una disminución en su saldo neto de aproximadamente \$214.80 millones de dólares (0,62%), para ubicarse en \$34.288.246 millones. Lo que se refiere a cartera bruta, el saldo en Bancos bajo en \$24.61 millones (0,12%)

para ubicarse en \$20.193,54 millones; el de Sociedades Financieras creció en 31.01 millones (2,20%) llegando a los \$1.441,87 millones y de Mutualistas bajó en 0,01 millones (0,00%), para alcanzar los \$456.50 millones, como se puede observar en la Tabla 8.

Tabla 8.-Cartera bruta (miles de dólares)

Rubros	31-Ener-2016	28 – Feb 2015	31- Mar 2015	30 – Abril 2015	6 – Mayo 2015	13- Mayo 2015	Tendencia Semanal 6 a 13 mayo
Bancos	19.737.294	20.124.677	20.273.679	20.341.078	20.218.153	20.193.542	BAJA
Sociedades Financieras	1.427.458	1.417.477	1.430.288	1.419.895	1.410.860	1.441.871	SUBE
Mutualistas	449.855	458.269	464.439	458.500	456.507	456.502	SUBE
Total	21.614.608	22.000.423	22.168.405	22.219.474	22.085.520	22.091.915	BAJA

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota; Se analiza el tipo de tendencia (sube o baja), de las diferentes entidades financieras con respecto a la Cartera Bruta de enero a mayo 2016.

Las captaciones del público tuvieron una subida los que respecta a Sociedades Financieras de \$1.053.463 millones a \$1.061.061 millones, como indica la Tabla 9, que revelan que el público tiene preferencia por las Sociedades Financieras, los Bancos en cambio tienen una tendencia a la baja.

Tabla 9.-Captaciones del público (miles de dólares)

Rubros	31-Ener-2016	28 – Feb 2015	31- Mar 2015	30 – Abril 2015	6 – Mayo 2015	13- Mayo 2015	Tendencia Semanal 6 a 13 mayo
Bancos	26.672.997	26.662.874	26.787.553	26.145.990	25.874.532	25.600.676	BAJA
Sociedades Financieras	1.026.062	1.041.366	1.041.366	1.065.609	1.053.463	1.061.061	SUBE
Mutualistas	598.579	599.080	598.613	586.527	584.803	585.013	SUBE
Total	28.297.638	28.303.320	28.428.135	27.798.126	27.512.798	27.246.750	BAJA

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015

Nota; Se analiza el tipo de tendencia (sube o baja), de las diferentes entidades financieras con respecto a las captaciones del público de enero a mayo 2016.

El índice de morosidad en las Sociedades Financieras subió en 0,54% llegando a 9,21% con indica la Tabla 10, Bancos, mutualistas, también están subiendo el

índice de morosidad, por lo que será importante realizar una investigación más exhaustiva a las personas que deseen un crédito, dado que este índice está a la subida.

Tabla 10.-Índice de morosidad

Rubros	31-Ener-2016	28 – Feb 2015	31- Mar 2015	30 – Abril 2015	6 – Mayo 2015	13- Mayo 2015	Tendencia Semanal 6 a 13 mayo
Bancos	3,32%	3,56	3,47%	3,44%	4,28%	4,39%	SUBE
Sociedades Financieras	4,76%	4,86%	4,60%	4,82%	8,66%	9,21%	SUBE
Mutualistas	3,82%	4,17%	3,58%	3,86%	6,00%	6,83%	SUBE
Total	3,43%	3,97%	3,55%	3,54%	4,60%	4,75%	SUBE

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota; Se analiza el tipo de tendencia (sube o baja), de las diferentes entidades financieras con respecto al índice de morosidad de enero a mayo 2016.

Los datos aquí recopilados referente a las Sociedades Financieras tanto capacitaciones, como la Cartera Bruta indican que hay una subida en lo que corresponde a crédito y deposititos, revelando así la tendencia por partes de los habitantes, a guardar su dinero y a solicitar créditos.

3. CAPÍTULO III. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Análisis de la Demanda

Para este análisis se emplea el estudio de mercado realizado en la Parroquia Magdalena (Quito), indicando el tamaño de la muestra, perfiles de encuestados, capacidad económica del sector, capacidad de ahorro y nivel de endeudamiento, preferencias y productos financieros utilizados.

3.1.1 Determinación de la Población

La ciudad de Quito es la capital de la provincia de Pichincha y cuenta con una tasa de crecimiento poblacional anual de 2,2% anual en Quito Urbano, de acuerdo al Plan de Desarrollo 2012-2012, establecido por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, este informe permite realizar una proyección de la población económicamente activa de Quito, y se prorratea para determinar la población objetivo de la Parroquia Magdalena del 2015 (Barrera, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Plan de Desarrollo 2012 - 2022, 2011).

Tabla 11.-Proyección de la Población

AÑO	TASA ANUAL DE	NÚMERO DE	NÚMERO DE	RELACIÓN ENTRE
2010	36.53	1249950.00	14581.00	1.17%
2011	37.25	1277448.90	14901.78	1.17%
2012	37.97	1305552.78	15229.62	1.17%
2013	38.70	1334274.94	15564.67	1.17%
2014	39.42	1363628.99	15907.10	1.17%
2015	40.14	1393628.82	16257.05	1.17%

Tomado de CENSO, 2010 y Barrera, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Plan de Desarrollo 2012 - 2022, 2011, p. 10

3.1.2 Cálculo de la Muestra

3.1.2.1 Matriz de información

Universo	16.257 (POBLACIÓN PARROQUIA MAGDALENA)
Tipo de Investigación	Cuantitativa y Cualitativa
Unidad Muestral	Ciudad de Quito – Zona Urbana- Parroquia Magdalena
Unidad a Entrevistar	Población mayor a 18 años y menor a 70 años con actividad económica
Nivel de Confianza	99,1%
Error Tolerado	5%
Tipo de Entrevista	Personal
Tipo de Muestreo	Muestreo Aleatorio sistemático con base en zonas y Sectores Censales.
Periodo de Medición	Abril – Diciembre 2014
Número Total de Encuestas	541 Encuestas

$$n = \left(\frac{z^2 * p * q * N}{e^2 (N - 1) + z^2 * p * q} \right)$$

(Fernández Nogales, 2004, p. 45 - 49)

Z= Nivel de Confianza (99,1%)	2,36561813 (Tabla Z)
p = Probabilidad de éxito (%)	0,50%
q = Probabilidad de fracaso (%)	0,50%
N = Población Parroquia Magdalena	16.257 (Calculo Tabla 11)
e = Error	0,050
n = Número de Encuestas (muestra)	541 Encuestas (Anexo 1, 2)

3.1.2.2 Aspectos técnicos

- Las encuestas son aplicadas a personas naturales mayores de 18 años, que tienen actividad económica.
- La recolección de información se realiza en viviendas y hogares del sector, a través de un muestreo aleatorio simple. Y también a gente del sector.
- En lo que se refiere a negocios, la información es levantada en los locales comerciales, principalmente a propietarios, socios o administradores de los mismos.

3.1.3 Desarrollo del Cuestionario de la Encuesta

La encuesta se realiza en la Parroquia Magdalena (Dirección Mariscal Sucre y Conquistadores), es importante aplicar un cuestionario que permita obtener datos estadísticos certeros, con la finalidad cumplir con los objetivos establecidos.

Con el desarrollo del cuestionario se pretende conocer información acerca del informante como: el género, la edad, el estado civil, así como sus actividades económicas, además de información financiera, competencia y servicios financieros, hábitos de Ahorro – crédito, créditos, conocimiento y nivel de aceptación, puntos cajeros automáticos (Testeo), top of mine, medios de publicidad, entre otros.

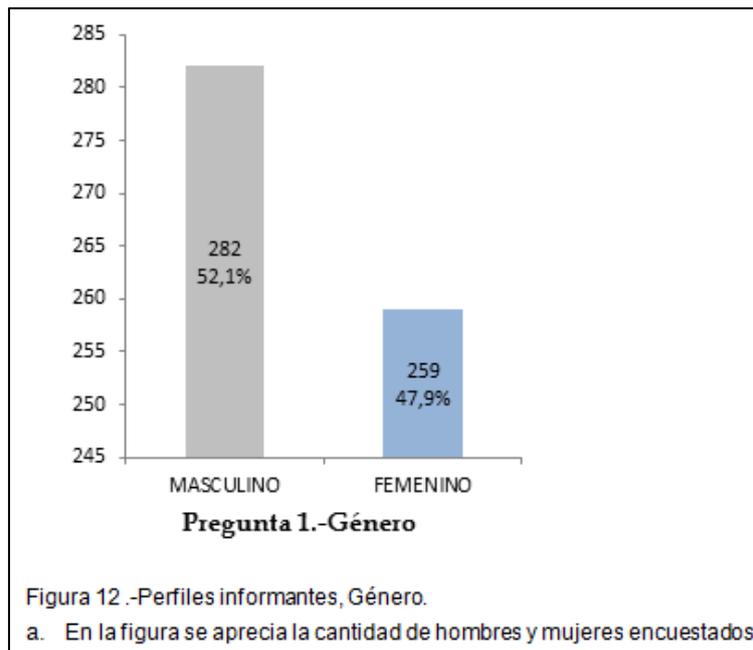
La encuesta consta de 34 preguntas, dicho formato se encuentra en el **Anexo 1**, con los datos establecidos.

3.1.3.1 Análisis de resultados

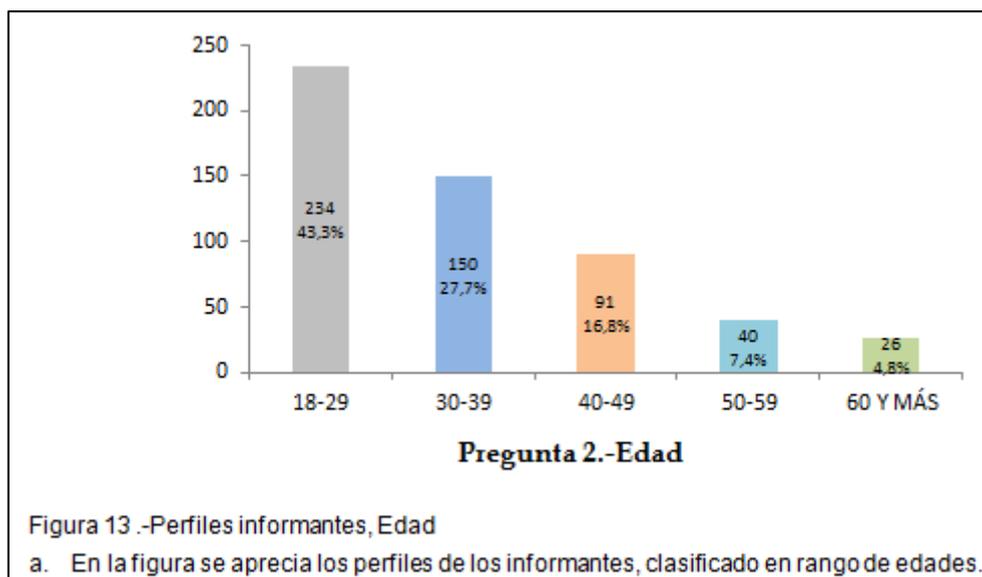
A continuación se presentan algunos resultados obtenidos de la encuesta, el análisis de mercado permite determinar la demanda insatisfecha de productos y servicios del Sistema Cooperativo, el resto de resultados se presenta en el **Anexo 2**.

3.1.3.2 Perfiles de los informantes

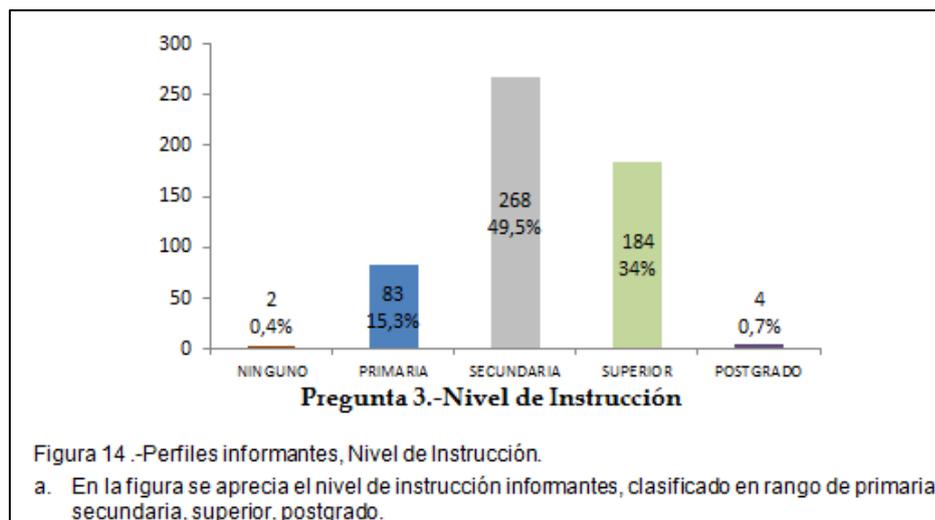
En cuanto al género la encuesta revela, que existe 47,9% de mujeres y el 52,1% son hombres, en la Parroquia Magdalena ver en la Figura 12.



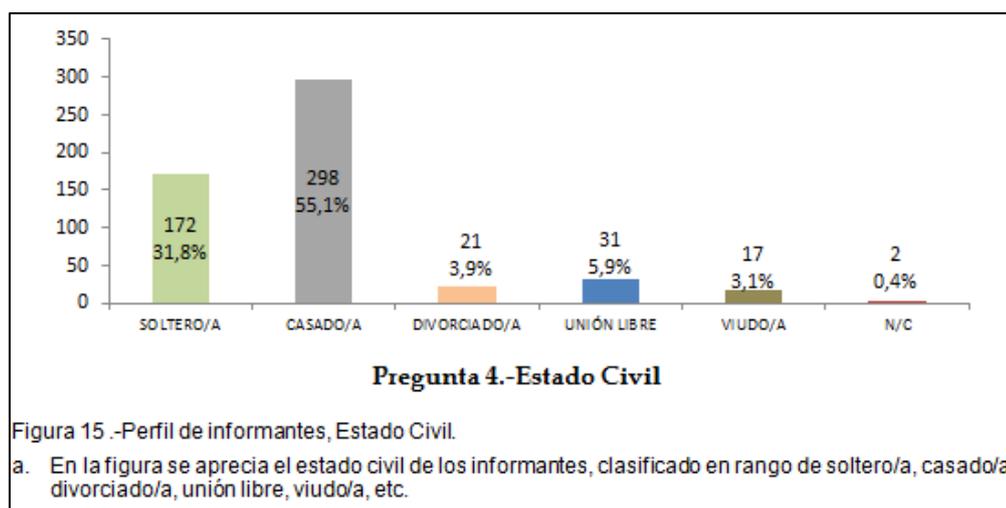
En la Figura 13 como se puede observar que se trata de una población joven.



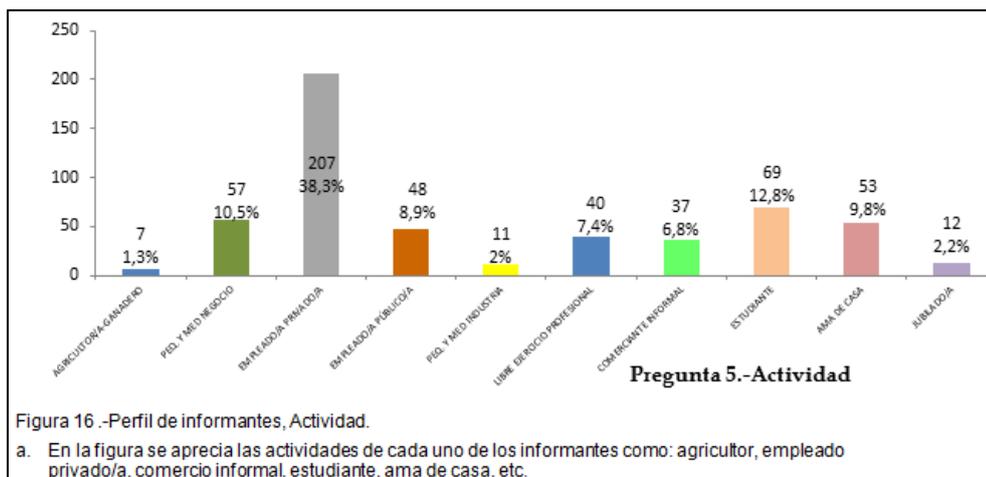
Los niveles de instrucción esencialmente se centran en la educación secundaria (49,5%), mientras que la superior es de (34%) y solamente la primaria (15,3%), ver Figura 14.



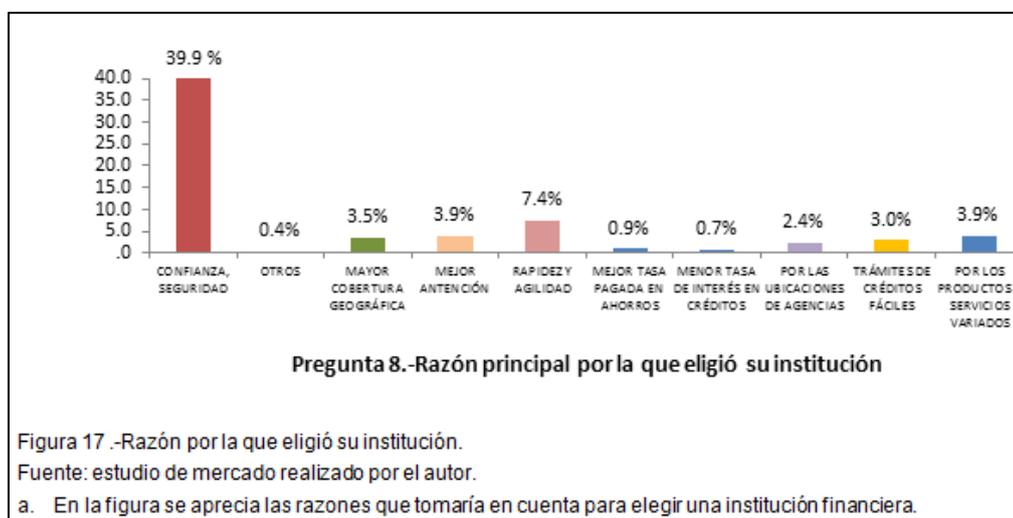
En cuanto al estado civil, los encuestados son principalmente casados (55,1%) y en menor proporción los solteros (31,8%) como indica la Figura 15.



Las actividades económicas de las personas entrevistadas Fig. 16, principalmente son: empleados privados (38,3%), estudiante (12,8%), propietarios y/o administradores de pequeños y medianos negocios (10,5%), ama de casa (9,8%), empleado público (8,9%), libre de ejercicio profesional (7,4%); y, comerciantes informales (6,8%) entre los principales.

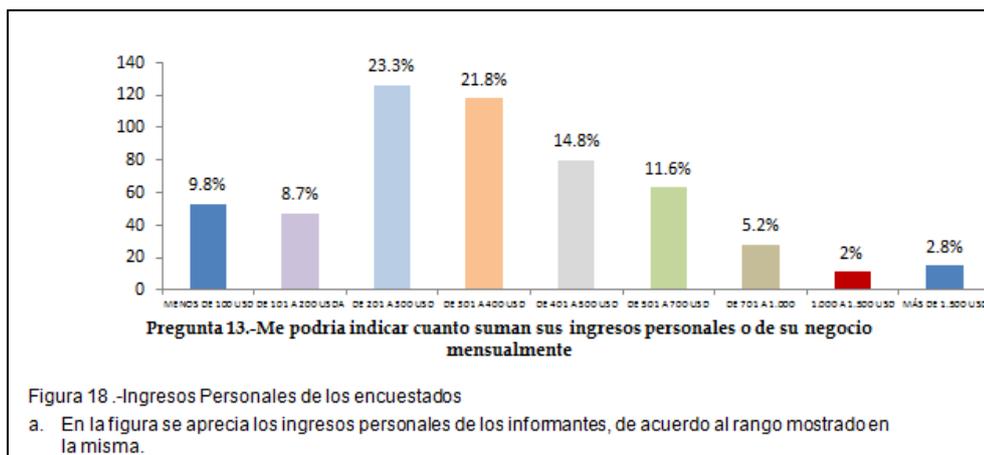


Entre las razones principales para operar con una institución financieras que se obtuvo de la aplicación de la encuesta están: La confianza y seguridad (39,9%), rapidez y agilidad (7,4%), mejor atención (3,9%), por los productos y servicios variados (3,9%), mayor cobertura geográfica (3,5%), tramites de créditos fáciles (3%) y, entre las principales ver la Figura 17.

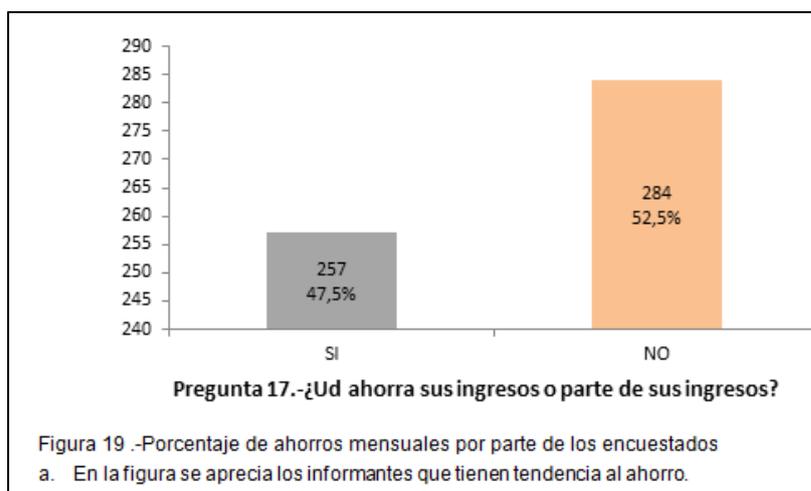


3.1.3.3 Información económica-financiera de la población

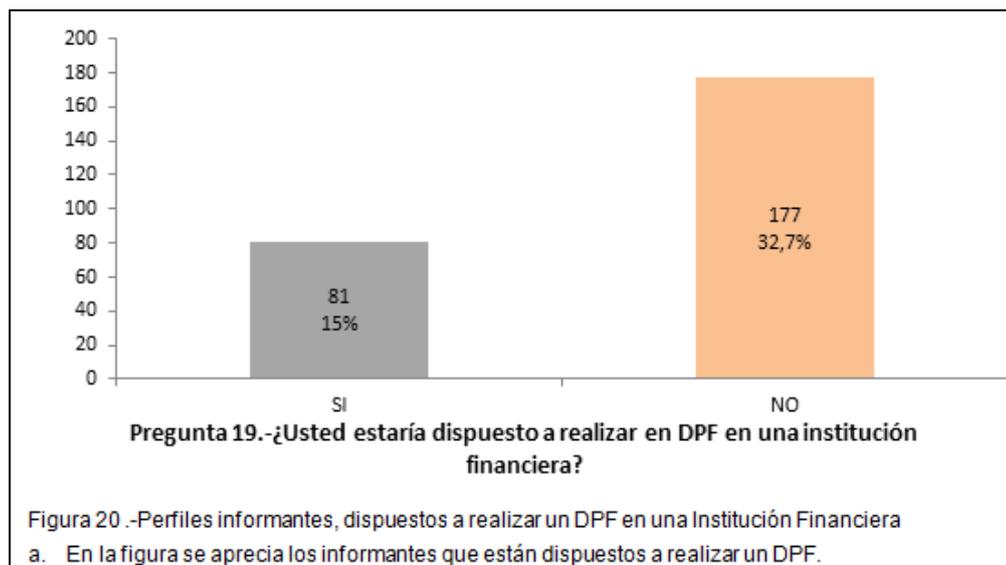
La media de los ingresos mensuales de la población de Quito de acuerdo a la Pregunta 13, se ubica en \$393.85 dólares y una moda de \$201 dólares ver la Figura 18.



El 47,5% de los encuestados manifiestan que ahorra parte de sus ingresos siendo la media del ahorro mensual de \$ 159.50 dólares, el valor que más se repite es de \$ 50 dólares, por ello se establece que existen posibilidades de que la población mantengan las costumbres del ahorro y puedan participar otras instituciones ofertando servicios financieros ver Figura 19.



Los encuestados indican que si están dispuestos a realizar un Depósito a plazo Fijo, por la disponibilidad de realizar inversiones en una institución financiera (depósito a plazo fijo DPF), el 15% responde positivamente a la pregunta, el 32,7% ahorra en otra modalidad mientras que el 52,3% no ahorra. El valor promedio para inversión está sobre los \$ 1,173.44 dólares, el valor modal es de \$ 100 dólares como se indica en la Figura 20.

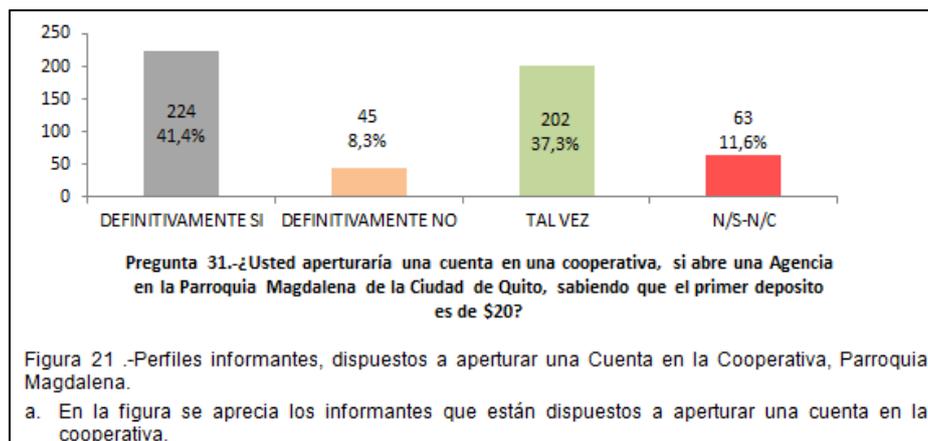


Los encuestados indican que se encuentran dispuestos para aperturar una cuenta de ahorro el 41,4%, también el 37,3% manifiesta alguna posibilidad por aperturar una cuenta, por lo tanto más del 40% de la población accedería a relacionarse con una institución financiera y aperturar una cuenta con un primer depósito de \$20 dólares, ver Tabla 12:

Tabla 12.-Resultados Pregunta 31. ¿Ud. aperturaría una cuenta en una Cooperativa, si abre una agencia en la parroquia Magdalena de la Ciudad de Quito, sabiendo que el primer deposito es 20USD?

Aperturaría una Cuenta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
DEFINITIVAMENTE SI	224	41.4	41.4	42.7
DEFINITIVAMENTE NO	45	8.3	8.3	51.0
TAL VEZ	202	37.3	37.3	88.4
N/S-N/C	63	11.6	11.6	100.0
Total	534.0	98.7	98.7	
YA SON SOCIOS OTRA	7	1.3		
Total	541	100	100.0	

El 41,4% del total de la muestra manifiesta su deseo de formar parte de la Cooperativa además de que 37,3% indica que existe alguna posibilidad de incorporarse.



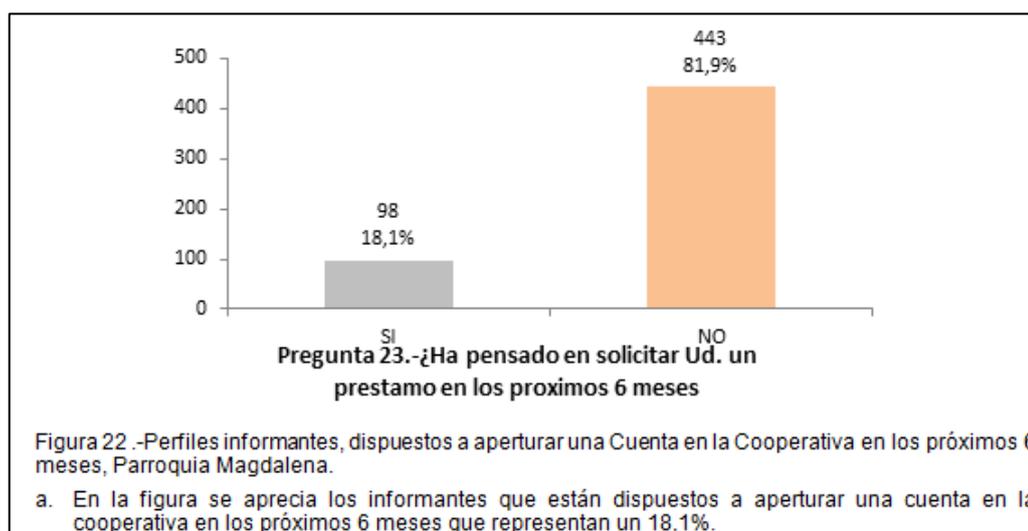
Se presenta a continuación las captaciones y colocaciones esperadas por la cooperativa en el proyecto:

3.2 Análisis de la Oferta

Este apartado estudia el análisis de la oferta.

3.2.1 Determinación de la Existencia de la Demanda Insatisfecha

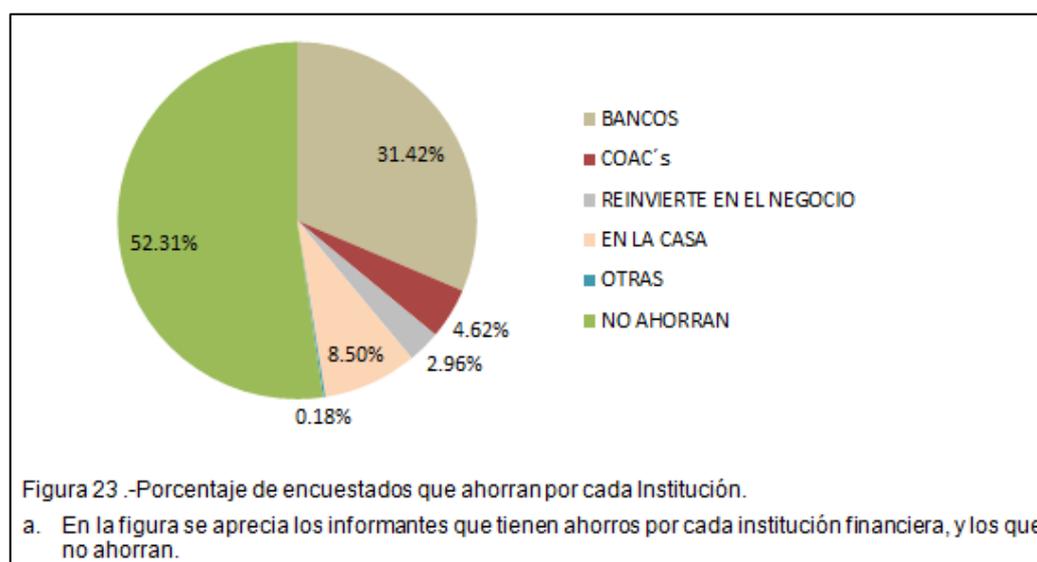
Basados en el estudio de mercado, el análisis de la demanda indica que los encuestados están dispuestos en un (41,4%) al ahorro, mientras que las colocaciones representan el (18,1%) en el período de 6 meses, ver Figura 22.



3.2.1.1 Captaciones potenciales para la Cooperativa

La población de acuerdo a lo proyectado en la Tabla 11 se determina que la población de la Parroquia Magdalena es de 16.257 habitantes, y la muestra significativa es de 541 encuestas. Valiéndose de dichos datos se puede realizar una ponderación entre la población y la muestra, con los resultados obtenidos en las encuestas y así obtener el número de clientes potenciales: Por ejemplo el porcentaje de población que ahorra (47,5%; obtenido en la pregunta 17 de la encuesta), Porcentaje que apertura una cuenta de ahorro en la Parroquia Magdalena con \$ 20 (41,45%; obtenido pregunta 31 de la encuesta) y el porcentaje de personas que ahorra por cada institución financiera, en este caso de las cooperativas es del 4,62%, con el cual se puede calcular las captaciones potenciales.

La Figura 23 revela que el 31,42% de los encuestados tienen sus ahorros en Bancos, el 8,50% sus ahorros lo tienen en casa, 2,96% reinvierte en su negocios, mientras que el 52,31% no ahorran en ninguna institución financiera. Este último dato de 52,31% es crucial, ya que con propagandas, promociones, etc se pudiera atraer a dicho segmento.



Con base en la pregunta 19 (Figura 20) de la encuesta se determina que la cantidad que se deposita en DPF representa el 41,4% con una media de

\$1173,44; mientras que la población que ahorra es del 47,6% y el ahorro en forma específica en las cooperativas es de 4,62%; de acuerdo con los datos obtenidos se establecen las Captaciones Potenciales para la Cooperativa.

Tabla 13 .-Captaciones potenciales para la Cooperativa. Depósitos

DATOS:		CASOS	
Población Parroquia Magdalena		16257	
AHORROS MENSUALES POR RANGOS (Obtenido de la encuesta pregunta 13)		CLIENTES	
Porcentaje de población que ahorra		47.61%	7740 Enc. Preg 17
Porcentaje que aperturaría Cta en la Cooperativa		41.45%	3208 Enc. Preg 31
Porcentaje de personas que ahorran con Cooperativas		4.62%	148 Enc. Preg.20
Intervalos	Participación por intervalo %	Casos	AHORRO POTENCIAL
MENOS DE 100 USD	9.71%	14	\$719.96
DE 101 A 200 USD	8.63%	13	\$1,919.63
DE 201 A 300 USD	23.27%	35	\$8,626.86
301 A 400 USD	21.73%	32	\$11,278.31
DE 401 A 500 USD	14.79%	22	\$9,869.54
DE 501 A 700 USD	11.71%	17	\$10,418.96
DE 701 A 1000 USD	5.24%	8	\$6,604.90
1001 A 1500 USD	2%	3	\$3,707.29
MAS DE 1500 USD	2.92%	4	\$16,237.92
	100.00%	148	\$69,383.35 POTENCIAL AHORROS MENSUAL
			\$832,600.25 POTENCIAL AHORROS ANUAL
Valor promedio del DPF (Obt. Enc. Preg 19)	31.40%	40	\$46,436.69 POTENCIAL DPF POR AÑO
	Potencial de personas que ahorrarán y aperturarán un DPF considerando que estarían dentro de las personas que operan con el Sistema Cooperativo		\$879,036.94 POTENCIAL DE CAPTACION POR AÑO (AHORROS + DPF)

La investigación de mercado determina un potencial de 3.208 clientes para el ahorro y 40 potenciales inversionistas. El potencial anual de captaciones de la Agencia Quito está alrededor de \$879.036,94 mil de dólares por año, aproximadamente. Los porcentajes de participación por intervalos fueron utilizados de acuerdo al monto de ingresos mensuales de los encuestados, según pregunta 13 encuesta, **Anexo 2**.

3.2.1.2 Colocaciones de créditos potenciales para la Cooperativa

El 18,1% de la muestra manifiesta su deseo de tener un crédito. Con base a cuotas promedio que se destina para el pago mensual del crédito, se calcula los montos aproximados de crédito que podrían ser financiados por la cooperativa.

Tabla 14 .-Colocación de Crédito Potenciales para la Cooperativa

DATOS:		CASOS	
Población Parroquia Magdalena		16257	
CLIENTES		18%	2931 Enc. Preg 23
% Población necesita un crédito		4.62%	135 Enc. Preg.20
Porcentaje de personas que ahorran con Cooperativas			

MONTOS DE COLOCACIÓN (Obtenido de la encuesta pregunta 25)			AHORRO POTENCIAL
Intervalos	Participación por intervalo %	Casos	
200 - 1000 USD	31.63%	43	\$25,711.17
1001 - 2000 USD	12.24%	17	\$24,881.78
2001 - 3000 USD	7.14%	10	\$24,190.62
3001 - 4000 USD	1.02%	1	\$4,838.12
4001 - 5000 USD	1.02%	1	\$6,220.45
5001 - 6000 USD	2.04%	3	\$15,205.53
6001 - 10000 USD	19.39%	26	\$210,112.82
10000 - 20000 USD	5.10%	7	\$103,674.09
MAS DE 20000 USD	20.41%	28	\$1,244,089.06
	100.000%	135	\$1,658,923.64

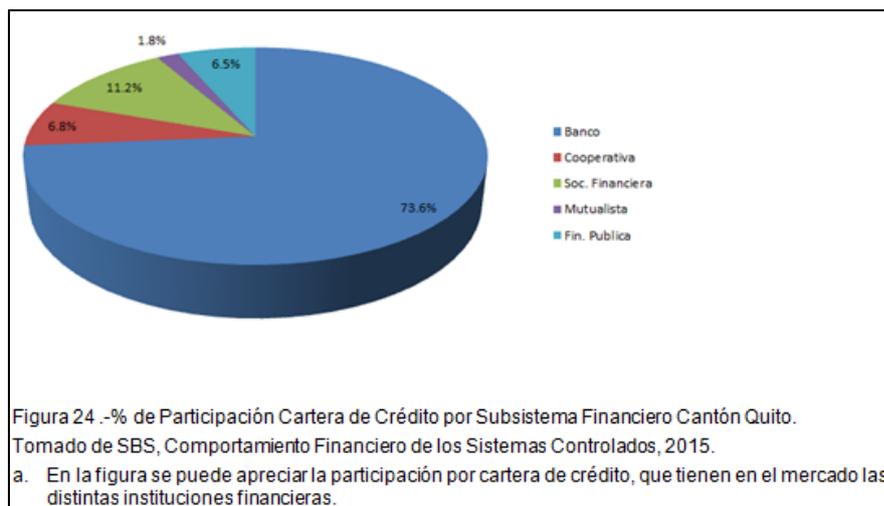
POTENCIAL ANUAL DE COLOCACIONES

La investigación de mercado determina un potencial de colocación de crédito de \$1.658.923 dólares por año. Los porcentajes de participación por intervalos fueron utilizados de acuerdo a la cantidad de dinero que está dispuesto a solicitar los encuestados, según pregunta 25 encuesta, **Anexo 2**.

3.2.1.3. Market Share para la Cooperativa

El market share es conocido también como participación del mercado y para dicho análisis es preciso determinar la categoría del servicio, conocer a los competidores y la percepción de la gente.

La participación del mercado en el Cantón Quito, está en función del porcentaje de participación del volumen de crédito, valor calculado con datos adquiridos en la Superintendencia de Bancos y Seguros, como indica en la Figura 24 y Tabla 15 en el 2014, los Bancos tienen una participación del 73,6%, las cooperativas una participación del 6,8%, las sociedades financieras del 11,2%, las mutualistas del 1,8% y las financieras públicas del 6,5%.



Datos calculados del 2013 y comparados con el año 2014 según la Tabla 15 indican que los Bancos han mantenido un crecimiento del 2,8%, en el caso de las Cooperativas el 0,2%, las Mutualistas el 0,05%, mientras que las Sociedades Financieras y las Financieras públicas tuvieron un decrecimiento del -1% y -2% respectivamente, con respecto al Cantón Quito

Revelando de esta forma que las cooperativas están creciendo en su participación entre diciembre de 2013 hasta agosto del 2014 en 5,8%.

En cuanto a la cartera de crédito de diciembre 2013 frente al de agosto 2014, existe un crecimiento del 3,21%, calculado con los datos obtenidos del Subsistema Financiero en general (SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015).

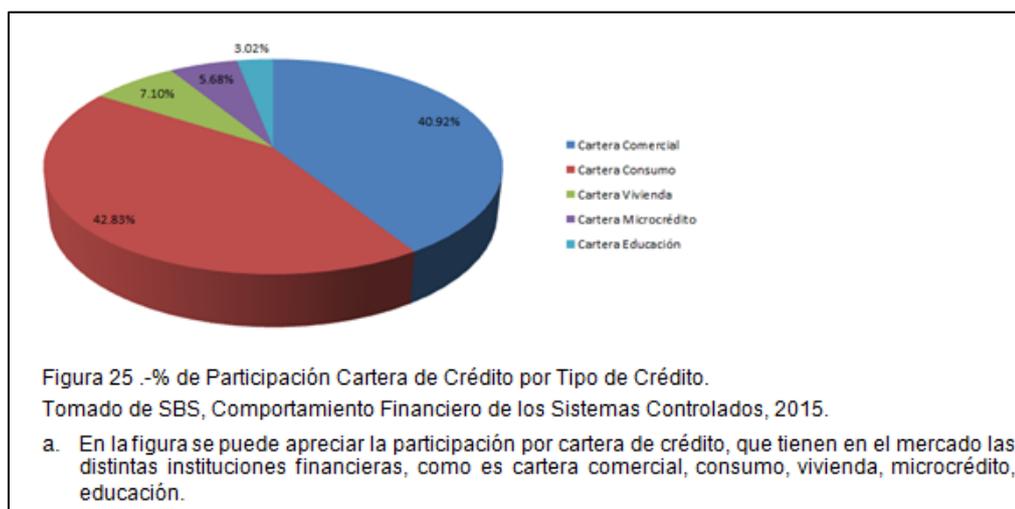
Tabla 15.-Cartera de Créditos por Subsistema Financiero y Tipo de Crédito

CARTERA DE CREDITOS POR SUBSISTEMA FINANCIERO Y TIPO DE CRÉDITO- CANTÓN QUITO (Miles de dólares)									
Fecha	Sector Financiero	Cartera Comercial	Cartera Consumo	Cartera Vivienda	Cartera Microcrédito	Cartera Educativa	Cartera Inversion	Total Cartera	Participación
Dic-13	Banco	\$ 3,529,197.60	\$ 2,704,772.82	\$ 595,986.00	\$ 284,863.00	\$ 2,194.00	\$ -	\$ 7,117,013.42	70.8%
	Cooperativa	\$ 42,075.84	\$ 334,694.34	\$ 59,521.00	\$ 234,063.00	\$ -	\$ -	\$ 670,354.18	6.7%
	Soc. Financiera	\$ 101,404.14	\$ 1,130,959.08	\$ -	\$ 1,659.00	\$ -	\$ -	\$ 1,234,022.22	12.3%
	Mutualista	\$ 40,686.85	\$ 74,989.21	\$ 44,357.00	\$ 15,713.00	\$ -	\$ -	\$ 175,746.06	1.7%
	Fin. Pública	\$ 485,350.32	\$ 56.61	\$ 5,093.00	\$ 17,264.00	\$ 300,151.00	\$ 46,647.00	\$ 854,561.93	8.5%
	Total	\$ 4,198,714.75	\$ 4,245,472.06	\$ 704,957.00	\$ 553,562.00	\$ 302,345.00	\$ 46,647.00	\$ 10,051,697.81	100.0%
Agos-14	Banco	\$ 3,763,524.06	\$ 2,922,023.84	\$ 636,897.00	\$ 297,932.00	\$ 19,140.00	\$ -	\$ 7,639,516.90	73.6%
	Cooperativa	\$ 32,936.20	\$ 368,280.34	\$ 57,999.00	\$ 250,059.00	\$ -	\$ -	\$ 709,274.54	6.8%
	Soc. Financiera	\$ 91,807.80	\$ 1,071,768.54	\$ 214.00	\$ 2,128.00	\$ -	\$ -	\$ 1,165,918.34	11.2%
	Mutualista	\$ 43,476.36	\$ 81,157.43	\$ 36,966.00	\$ 24,910.00	\$ -	\$ -	\$ 186,509.79	1.8%
	Fin. Pública	\$ 313,929.61	\$ 17.89	\$ 4,135.00	\$ 14,363.00	\$ 293,827.00	\$ 47,216.00	\$ 673,488.50	6.5%
	Total	\$ 4,245,674.03	\$ 4,443,248.04	\$ 736,211.00	\$ 589,392.00	\$ 312,967.00	\$ 47,216.00	\$ 10,374,708.07	100.0%
PARTICIPACION		40.92%	42.83%	7.10%	5.68%	3.02%	0.46%	100.00%	
Tc Dic 2013/Agos 2014		19.4%				Banco		2.8%	
Cooperativa crecimiento 2014		5.8%				Cooperativa		0.2%	
						Soc. Financiera		-1.0%	
						Mutualista		0.05%	
						Fin. Pública		-2.0%	

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota: Se calcula la participación por Tipo de Carteras. La parte pintada de verde se presenta el cálculo de la participación de las Carteras de Crédito

La participación en cuanto al crédito que ofrecen se encuentra distribuida de acuerdo a la Figura 25, el 42,83% representa al crédito de cartera por consumo, 40,92% crédito de cartera comercial, 7,10% crédito de cartera de vivienda, 5,68% crédito de cartera de Microcrédito y el 3,02% crédito de cartera educación en el Cantón Quito.



Con esta información se determina que la mayor concentración de créditos que ofrecen las entidades financieras están concentradas en primer lugar por crédito de consumo, seguido por crédito de cartera comercial, crédito de cartera vivienda, crédito de cartera de microcrédito y crédito de cartera educación.

Es importante determinar dicha participación por entidades financieras, en este caso se realiza el análisis entre Bancos y Cooperativas, para determinar su participación en el mercado financiero y de acuerdo al tipo de crédito.

En la Tabla 16 se puede observar que por entidad bancaria el banco con mayor participación en el Cantón Quito es el Banco del Pichincha con el 35,71%, Diners con el 12,57% Produbanco con el 10,34%, Pacífico con el 8,47%, Internacional con 7,16%, Guayaquil con el 6,32%, siendo los más representativos.

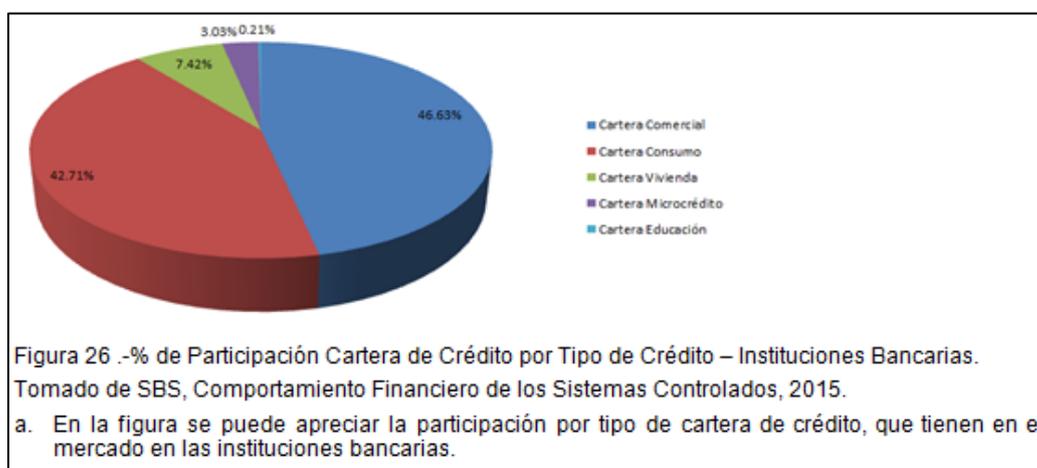
Tabla 16.-Cartera de Créditos por Instituciones Bancarias y Tipo de Crédito

CARTERA DE CREDITOS POR INSTITUCIÓN BANCARIA - CANTÓN QUITO (Miles de dólares)								
Fecha	Institución	Cartera Comercial	Cartera Consumo	Cartera Vivienda	Cartera Microcrédito	Cartera Educativo	Total Cartera	Participación
Agos-14	Pichincha	\$ 1,279,615.29	\$ 1,412,163.25	\$ 343,421.00	\$ 200,538.00	\$ -	\$ 3,235,737.54	35.71%
	Diners	\$ 86,761.45	\$ 1,052,484.14	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,139,245.59	12.57%
	Produbanco	\$ 694,199.15	\$ 187,309.61	\$ 54,670.00	\$ 954.00	\$ -	\$ 937,132.76	10.34%
	Pacífico	\$ 293,689.66	\$ 360,236.81	\$ 96,504.00	\$ 29.00	\$ 17,313.00	\$ 767,772.47	8.47%
	Internacional	\$ 443,589.06	\$ 179,213.46	\$ 25,287.00	\$ 1,067.00	\$ -	\$ 649,156.52	7.16%
	Guayaquil	\$ 291,213.49	\$ 246,932.24	\$ 21,282.00	\$ 11,477.00	\$ 1,827.00	\$ 572,731.73	6.32%
	Citibank	\$ 307,191.27	\$ -	\$ 25.00	\$ -	\$ -	\$ 307,216.27	3.39%
	CFN	\$ 263,985.56	\$ -	\$ 36.00	\$ 2,586.00	\$ -	\$ 266,607.56	2.94%
	Bolivariano	\$ 166,675.67	\$ 47,362.89	\$ 12,816.00	\$ -	\$ -	\$ 226,854.56	2.50%
	Rumiñahui	\$ 41,243.29	\$ 136,444.42	\$ 41,183.00	\$ 1,828.00	\$ -	\$ 220,698.71	2.44%
	Mut. Pichincha	\$ 43,476.36	\$ 80,904.77	\$ 36,966.00	\$ 24,910.00	\$ -	\$ 186,257.13	2.06%
	Promerica	\$ 128,733.98	\$ 18,822.93	\$ 30,252.00	\$ 254.00	\$ -	\$ 178,062.91	1.96%
	Austro	\$ 42,477.67	\$ 129,902.97	\$ 210.00	\$ 183.00	\$ -	\$ 172,773.64	1.91%
	Procredit	\$ 34,159.83	\$ 521.69	\$ 2,849.00	\$ 18,800.00	\$ -	\$ 56,330.52	0.62%
	BEV	\$ 39,593.25	\$ -	\$ 4,099.00	\$ -	\$ -	\$ 43,692.25	0.48%
	Caja Central "Financoop"	\$ 25,246.29	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25,246.29	0.28%
	De Loja	\$ 12,522.49	\$ 8,131.23	\$ 1,583.00	\$ 121.00	\$ -	\$ 22,357.72	0.25%
	Machala	\$ 11,289.13	\$ 9,636.38	\$ -	\$ 277.00	\$ -	\$ 21,202.51	0.23%
	BNF	\$ 7,677.71	\$ 17.89	\$ -	\$ 11,777.00	\$ -	\$ 19,472.60	0.21%
	Cofiec	\$ 11,988.92	\$ 85.95	\$ 1,357.00	\$ 10.00	\$ -	\$ 13,441.87	0.15%
TOTAL		\$ 4,225,329.52	\$ 3,870,170.63	\$ 672,540.00	\$ 274,811.00	\$ 19,140.00	\$ 9,061,991.15	100.00%
	Participacion	46.63%	42.71%	7.42%	3.03%	0.21%	100.00%	

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota: Se calcula la participación por Tipo de Carteras por instituciones Bancarias. La parte pintada de verde se presenta el cálculo de la participación de las Carteras de Crédito en orden descendente.

La participación en cuanto al crédito que ofrecen los Bancos se encuentra distribuida de acuerdo a la Figura 26, el 46,63% representa al crédito de cartera Comercial, 42,71% crédito de cartera Consumo, 7,42% crédito de cartera de Vivienda, 3,03% crédito de cartera de Microcrédito y solamente el 0,21% crédito de cartera Educación, en el Cantón Quito.



En función de los créditos solicitados se determina los índices de morosidad por cada cartera de crédito, así se evidencia en qué tipo de cartera existe mayor morosidad de pago en las entidades bancarias, determinando un índice promedio en todas las carteras de crédito del 6,9% como indica la Tabla 17 y el mayor índice de morosidad se encuentra en las carteras de microcrédito con un índice de morosidad del 14,3%, seguido por los créditos de vivienda con el 9%, créditos de consumo con el 6,8%, créditos comerciales con el 4,6% y por último crédito de cartera educativa con el 0,1%.

Tabla 17.-Porcentaje de Morosidad – Instituciones Bancarias

% MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS POR INSTITUCIÓN BANCARIA - CANTÓN QUITO							
Fecha	Institución	% Mor. Comercial	%Mor. Consumo	%Mor. Vivienda	%Mor. Microcrédito	%Mor. Educativo	%Morosidad Total
Agos-14	Pichincha	1.6%	7.3%	2.2%	5.1%	0.0%	3.2%
	Diners	0.8%	5.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
	Produbanco	0.4%	4.3%	12.0%	12.0%	0.0%	5.7%
	Pacifico	0.7%	2.0%	1.3%	0.1%	0.0%	0.8%
	Internacional	0.4%	4.1%	3.5%	17.5%	0.0%	5.1%
	Guayaquil	0.4%	4.6%	1.7%	6.7%	2.4%	3.2%
	Citibank	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	CFN	6.9%	0.0%	13.8%	30.8%	0.0%	10.3%
	Bolivariano	0.0%	4.2%	0.6%	0.0%	0.0%	1.0%
	Rumiñahui	0.9%	3.1%	1.3%	9.6%	0.0%	3.0%
	Mut. Pichincha	8.0%	6.3%	4.7%	0.3%	0.0%	3.9%
	Promerica	0.9%	4.0%	1.1%	23.7%	0.0%	5.9%
	Austro	1.5%	8.2%	0.0%	17.8%	0.0%	5.5%
	Procedit	0.7%	2.0%	0.0%	2.3%	0.0%	1.0%
	BEV	20.9%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	5.4%
	Caja Central "Financoop"	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
	De Loja	0.9%	4.4%	2.9%	23.8%	0.0%	6.4%
	Machala	2.8%	9.1%	100.0%	22.6%	0.0%	26.9%
	BNF	17.6%	38.6%	0.0%	13.0%	0.0%	13.8%
	Cofiec	25.5%	27.4%	28.2%	100.0%	0.0%	36.2%
	TOTAL	4.6%	6.8%	9.0%	14.3%	0.1%	6.9%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota: Se calcula el porcentaje de participación de morosidad por cada Institución Bancaria. Se presenta en la última columna el % de morosidad de cada Banco en orden aleatoria

En la Tabla 18 se analiza la participación en el Cantón Quito por Cooperativas, en donde se establece la participación de mercado que tiene hasta agosto del 2014, en cartera de crédito. En donde Cooprogreso tiene el primer lugar con el 30,30%, Andalucía con el 16,10%, Alianza del Valle Ltda. con el 12,66%, Construcción Comercio y Producción Ltda. (CCP) con el 6,79%, 29 de Octubre

con el 6,11%, 23 de Julio con el 5,82%, Caja Central “Financoop” con el 3,56%, San Francisco de Asís con el 2,69%, Cotocollao con el 2,56%, Tulcán con el 2,38%, Atuntaqui con el 2,06%, Pablo Muñoz Vega con el 1,62%, Riobamba con el 1,57%, entre los principales.

Tabla 18.-Cartera de Créditos por Cooperativa y Tipo de Crédito

CARTERA DE CREDITOS POR COOPERATIVA - CANTÓN QUITO (Miles de dólares)							
Fecha	Institución	Cartera Comercial	Cartera Consumo	Cartera Vivienda	Cartera Microcrédito	Total Cartera	Participación
Agos-14	Cooprogreso	\$ 4,730.70	\$ 94,065.90	\$ 23,717.70	\$ 92,361.90	\$ 214,876.20	30.30%
	Andalucia	\$ -	\$ 81,862.50	\$ 6,476.50	\$ 25,861.60	\$ 114,200.60	16.10%
	Alianza del Valle Ltda	\$ -	\$ 55,056.20	\$ 911.30	\$ 33,835.70	\$ 89,803.20	12.66%
	CCP	\$ 651.10	\$ 23,751.10	\$ 13,532.50	\$ 10,227.00	\$ 48,161.70	6.79%
	29 de Octubre	\$ 90.00	\$ 28,356.80	\$ 4,381.30	\$ 10,480.50	\$ 43,308.60	6.11%
	23 de Julio	\$ 849.10	\$ 19,094.90	\$ 3,118.80	\$ 18,238.30	\$ 41,301.10	5.82%
	Caja Central "Financoop"	\$ 25,246.30	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25,246.30	3.56%
	San Francisco de Asis	\$ -	\$ 8,477.70	\$ 196.90	\$ 10,412.30	\$ 19,086.90	2.69%
	Cotocollao	\$ 38.30	\$ 9,210.40	\$ 292.60	\$ 8,648.60	\$ 18,189.90	2.56%
	Tulcan	\$ 24.90	\$ 11,137.20	\$ 1,358.50	\$ 4,379.20	\$ 16,899.80	2.38%
	Atuntaqui	\$ -	\$ 8,742.70	\$ 800.30	\$ 5,048.00	\$ 14,591.00	2.06%
	Pablo Muñoz Vega	\$ -	\$ 3,429.60	\$ 162.30	\$ 7,920.70	\$ 11,512.60	1.62%
	Riobamba	\$ 771.60	\$ 4,279.70	\$ 609.50	\$ 5,470.00	\$ 11,130.80	1.57%
	Oscus	\$ 182.90	\$ 4,283.80	\$ 337.00	\$ 2,492.30	\$ 7,296.00	1.03%
	Cacpeco	\$ 70.20	\$ 2,468.10	\$ 265.20	\$ 4,328.20	\$ 7,131.70	1.01%
	CCA	\$ 122.10	\$ 2,324.60	\$ 946.10	\$ 1,647.70	\$ 5,040.50	0.71%
	El Sagrario	\$ 78.90	\$ 2,792.30	\$ 749.40	\$ 1,342.30	\$ 4,962.90	0.70%
	San Francisco	\$ -	\$ 2,251.90	\$ 40.80	\$ 2,115.60	\$ 4,408.30	0.62%
	Coopad	\$ -	\$ 2,474.70	\$ 65.70	\$ 1,814.60	\$ 4,355.00	0.61%
	Cac. Jep	\$ 80.00	\$ 2,066.50	\$ -	\$ 2,136.60	\$ 4,283.10	0.60%
	San Jose	\$ -	\$ 2,153.50	\$ 36.00	\$ 1,298.30	\$ 3,487.80	0.49%
	8 de Septiembre, en liquidación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%
Codesarrollo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%	
San Pedro de Taboada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%	
Serfin	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%	
Total		\$ 32,936.10	\$ 368,280.10	\$ 57,998.40	\$ 250,059.40	\$ 709,274.50	100.00%
Participación		4.64%	51.92%	8.18%	35.26%		100.00%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota: Se calcula la participación por Tipo de Carteras por Cooperativa. La parte pintada de verde se presenta el cálculo de la participación de las Carteras de Crédito en orden descendente.

La participación en cuanto al crédito que ofrecen las cooperativas más representativas, se encuentra distribuida de acuerdo a la Figura 27, el 51,92% representa al crédito de cartera comercial, 35,26% crédito de cartera microcrédito, 8,18% crédito de cartera de vivienda, y; 4,64% crédito de cartera comercial.



En función de los créditos solicitados es importante determinar los índices de morosidad por cada cartera de crédito, así se evidencia en qué tipo de cartera existe mayor morosidad de pago en las Cooperativas, determinando un índice promedio en todas las carteras de crédito del 6,9% como indica la Tabla 19 y el mayor índice de morosidad se encuentra en las carteras comerciales con un índice de morosidad del 13,1%, seguido por los créditos de microempresas con el 7,3%, créditos de consumo con el 4,6%, y por último el crédito de vivienda con el 2,6%.

Tabla 19.-Porcentaje de Morosidad – Cooperativas

% MOROSIDAD POR CARTERA DE CREDITOS POR COOPERATIVA - CANTÓN QUITO						
Fecha	Institución	% Mor. Comercial	%Mor. Consumo	%Mor. Vivienda	%Mor. Microcrédito	%Morosidad Total
Agos-14	Cooprogreso	1.2%	4.1%	1.0%	6.6%	3.2%
	Andalucia	0.0%	5.4%	1.0%	9.7%	4.0%
	Alianza del Valle Ltda	0.0%	3.6%	3.0%	7.4%	3.5%
	CCP	0.9%	5.5%	4.5%	17.1%	7.0%
	29 de Octubre	0.0%	7.5%	3.5%	10.8%	5.5%
	23 de Julio	0.0%	3.0%	2.1%	5.5%	2.7%
	Caja Central "Financoop"	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
	San Francisco de Asis	100.0%	8.3%	11.6%	12.5%	33.1%
	Cotocollao	26.4%	12.8%	10.3%	12.5%	15.5%
	Tulcan	100.0%	14.7%	3.5%	20.1%	34.6%
	Atuntaqui	0.0%	4.8%	1.7%	9.6%	4.0%
	Pablo Muñoz Vega	0.0%	0.4%	0.0%	1.1%	0.4%
	Riobamba	3.4%	0.9%	0.0%	2.1%	1.6%
	Oscus	0.0%	1.7%	0.0%	4.1%	1.5%
	Cacpeco	68.0%	1.7%	8.0%	4.5%	20.6%
	CCA	0.0%	5.2%	0.0%	6.6%	3.0%
	El Sagrario	26.6%	4.2%	5.2%	10.4%	11.6%
	San Francisco	0.0%	16.0%	0.0%	11.2%	6.8%
	Coopad	0.0%	5.1%	8.6%	12.3%	6.5%
	Cac. Jep	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	San Jose	0.0%	10.5%	0.0%	19.3%	7.5%
	8 de Septiembre, en liquidación	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	Codesarrollo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	San Pedro de Taboada	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	Serfin	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	Total		13.1%	4.6%	2.6%	7.3%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota: Se calcula el porcentaje de participación de morosidad por cada Institución Bancaria. Se presenta en la última columna el % de morosidad de cada Cooperativa en orden aleatoria. Determinada la categoría de servicio y los competidores, es importante indicar que este proyecto en un inicio ofrece créditos de consumo y microcréditos; estando bajo la clasificación del Banco Central del Ecuador (BCE, 2014).

Microcréditos: Operaciones de crédito sean menores o iguales a \$3.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de venta anual inferior a \$100.000, a trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

Microcréditos: Operaciones de crédito donde el monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la entidad financiera sea superior a \$3.000 hasta los \$10.000, otorgadas a microempresarios que registren un nivel de venta o ingresos anuales inferiores a \$100.000, a trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

Consumo: Operaciones de crédito entregadas a personas naturales asalariadas, rentistas o trabajadores profesionales en libre ejercicio, para adquirir bienes de consumo o pago de servicios, se incluye operaciones de crédito instrumentadas a favor de tarjeta habientes.

En cuanto a la competencia es posible reducir su cuota de mercado, tomando en cuenta la percepción de la gente, la misma que se obtiene en la encuesta realizada a las principales entidades financieras con los cuales la gente trabaja, (pregunta 7).

Según la encuesta realizada la gente busca (pregunta 32): Que la Cooperativa sea segura y sólida en un 64,3%, que sean amables en la atención en un 9,6%, que sean rápidos y ágiles en la atención en un 7,6%, que tengan horarios convenientes en un 7,4%, tasas de interés bajas en crédito 3,3%, trámites de créditos fáciles en 3,3%, tasas de intereses altas en depósito en un 1,7% y otras características que están en el **Anexo 2**.

Presentadas estas características que buscan los encuestados en una cooperativa, se pretende ofrecer tratos amables al público, horarios convenientes y extendidos de atención, tasa de interés en créditos bajos con respecto a otras cooperativas, tasa de interés más alta del promedio, más adelante se detallan los intereses que se ofrecerán.

3.2.2. Principales Factores del Sistema Financiero

En este apartado se estudian los principales factores del sistema financiero en Ecuador.

3.2.2.1 Análisis de captaciones

El sistema financiero en Agosto de 2014 registró en la provincia de Pichincha un total de captaciones por \$13.993 millones de dólares, de los cuales \$ 13.393 millones de dólares corresponden al cantón Quito, que representa el 95,70% del total de las captaciones de la provincia, como se puede observar en la Tabla 20, confirmando el movimiento importante en volumen de dinero durante los meses de enero hasta agosto.

Tabla 20.-Captaciones Totales de las Instituciones Financieras Controladas SBC Quito

CAPTACIONES TOTALES DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS CONTROLADAS POR LA SBS EN LA PROVINCIA DEL PICHINCHA Y EN EL CANTÓN QUITO (Miles de dólares)					
Fecha	Pichincha	Quito	Participación Quito del Total Pichincha %	TCM Deposito Provincia Pichincha	TC Quito
Ene-14	\$13,423,099.00	\$12,858,423.00	95.80%		
Feb-14	\$13,496,534.00	\$12,929,699.00	95.80%	0.50%	0.60%
Mar-14	\$13,591,551.00	\$13,017,526.00	95.80%	0.70%	0.70%
Abr-14	\$13,370,997.00	\$12,775,222.00	95.50%	-1.60%	-1.90%
May-14	\$13,497,183.00	\$12,901,443.00	95.60%	0.90%	1.00%
Jun-14	\$13,678,187.00	\$13,258,150.00	96.90%	1.30%	2.80%
Jul-14	\$13,816,963.00	\$13,223,180.00	95.70%	1.00%	-0.30%
Ago-14	\$13,993,592.00	\$13,393,370.00	95.70%	1.30%	1.30%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota: Se comparan las captaciones mensuales de la entidades financieras de la provincia de Pichincha. Se presenta en la última columna el % de participación mensual por captaciones.

En el movimiento por producto financiero por cuentas de ahorro y plazo fijo, existe una preferencia de los clientes por los depósitos a plazo que asciende a \$5.590 millones de dólares a diferencia con los \$3.050 millones de dólares en depósitos a la vista, como se observa en la Tabla 21. La tasa de crecimiento junio 2014/agosto 2014, registra una tasa de crecimiento del 1,90%; desde enero de 2014 hay crecimiento en los depósitos del público en el sistema financiero (SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015).

Tabla 21.-Captaciones por Producto Sistema Financiero

CAPTACIONES POR PRODUCTO DEL SISTEMA FINANCIERO CONTROLADO POR LA SBS - CANTON QUITO - (En miles de dólares)

FECHA	Cta. Ahorros	Total Plazo	Total	Crecimiento	TCA total depósitos
Ene-14	\$2,871,523.00	\$5,080,266.00	\$7,951,788.00		-
Mar-14	\$2,892,865.00	\$5,171,053.00	\$8,063,918.00	112,130	1.40%
Jun-14	\$3,144,670.00	\$5,332,316.00	\$8,476,986.00	413,068	5.10%
Ago-14	\$3,050,303.00	\$5,590,112.00	\$8,640,415.00	163,430	1.90%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota: Se analiza el crecimiento de las captaciones de los productos financieros se presenta en la última columna el porcentaje de crecimiento mensual.

En cuanto a las captaciones por subsistema, según la Tabla 22 la banca tiene una participación de mercado del 80,91% (\$10.836 millones de dólares), con una tasa de crecimiento en el periodo agosto 2014 del 5,16%; mientras que, el sector cooperativo regulado tiene el 6,14% (\$821.924 millones de dólares) de participación en los depósitos, con una tasa de crecimiento del 10,47% en el periodo enero 2014/ agosto 2014 y, la banca pública tiene una participación en el mercado de depósitos del 5,77% (\$772.754 millones de dólares), con el -13,92% de tasa de decrecimiento en el periodo enero /agosto 2014.

La captación en general calculado con los datos del 2014 han crecido en un 4,20%, es decir la gente en el cantón Quito, realiza depósitos y por ende también depósitos a plazo fijo (DPF).

Tabla 22.-Captaciones por Producto Sistema Financiero

**CAPTACIONES POR PRODUCTO SUBSISTEMA DEL SISTEMA FINANCIERO CONTROLADO POR LA SBS -
CANTÓN QUITO - (En miles de dólares)**

Subsistema	Ene-14	Mar-14	Jun-14	Ago-14	% Part por Subsistema (Agosto-14)	TCA Ago. - 14 - Ene-14
Banco	\$10,304,430.00	\$10,443,913.00	\$10,717,003.00	\$10,836,420.00	80.91%	5.16%
Cooperativa	\$744,018.00	\$755,668.00	\$820,641.00	\$821,924.00	6.14%	10.47%
Soc. Financiera	\$628,947.00	\$658,817.00	\$598,311.00	\$659,330.00	4.92%	4.83%
Mutualista	\$283,264.00	\$290,809.00	\$296,964.00	\$302,941.00	2.26%	6.95%
Fin Publica	\$897,765.00	\$868,319.00	\$825,231.00	\$772,754.00	5.77%	-13.92%
TOTAL	\$12,858,423.00	\$13,017,526.00	\$13,258,150.00	\$13,393,370.00	100.00%	4.2%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Con respecto a la participación de las captaciones por institución financiera en el cantón Quito según la Tabla 23, al mes de agosto de 2014, destacan: Banco de Pichincha 27,7% (\$3716 millones de dólares), Banco Produbanco con el 12,3% (\$1642 millones de dólares); y, el Banco del Pacífico 9,8% (\$1307 millones de dólares) entre las principales (SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015).

Para Agosto /2014 la tasa de crecimiento en general de captaciones de las instituciones financieras que operan en el cantón Quito es de 4,2%.

Tabla 23.-Total de Captaciones de las Instituciones Financieras

TOTAL CAPTACIONES DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS- CANTON QUITO (Miles de Dolares)						
INSTITUCION FINANCIERA	Ene -14	Mar-14	Jun-15	Ago -14	% Part. Por Subsistema (Ago 2014)	TCA Ago 14 - Ene 14
PICHINCHA	\$3,497,185.00	\$3,677,542.00	\$ 3,658,182.00	\$3,716,150.00	27.7%	6.26%
PRODUBANCO	\$1,470,129.00	\$1,470,968.00	\$ 1,725,397.00	\$1,642,458.00	12.3%	11.72%
PACIFICO	\$1,326,018.00	\$1,167,968.00	\$ 1,192,813.00	\$1,307,140.00	9.8%	-1.42%
INTERNACIONAL	\$1,121,382.00	\$1,136,109.00	\$ 1,143,502.00	\$1,147,995.00	8.6%	2.37%
DE GUAYAQUIL	\$686,767.00	\$724,892.00	\$ 745,870.00	\$811,436.00	6.1%	18.15%
DINERS	\$591,757.00	\$593,264.00	\$ 528,167.00	\$587,431.00	4.4%	-0.73%
BNF	\$552,857.00	\$532,745.00	\$ 482,092.00	\$438,870.00	3.3%	-20.62%
BOLIVARIANO	\$431,887.00	\$429,571.00	\$ 417,299.00	\$405,459.00	3.0%	-6.12%
GENERAL RUMIÑAHUI	\$338,501.00	\$366,125.00	\$ 360,230.00	\$400,684.00	3.0%	18.37%
PROAMERICA	\$355,778.00	\$379,313.00	\$ 379,495.00	\$367,089.00	2.7%	3.18%
CITIBANK	\$339,911.00	\$328,381.00	\$ 357,745.00	\$317,969.00	2.4%	-6.46%
CFN	\$297,354.00	\$300,035.00	\$ 307,592.00	\$298,185.00	2.2%	0.28%
MUT. PICHINCHA	\$275,313.00	\$282,546.00	\$ 288,983.00	\$294,748.00	2.2%	7.06%
SOLIDARIO	\$299,579.00	\$301,396.00	\$ 289,492.00	\$281,987.00	2.1%	-5.87%
PROGRESO	\$175,942.00	\$183,454.00	\$ 199,847.00	\$203,619.00	1.5%	15.73%
PROCREDIT S.A	\$137,654.00	\$133,770.00	\$ 140,700.00	\$138,792.00	1.0%	0.83%
29 DE OCTUBRE	\$123,190.00	\$128,562.00	\$ 133,246.00	\$136,445.00	1.0%	10.76%
AUSTRO	\$119,174.00	\$124,531.00	\$ 104,099.00	\$127,135.00	0.9%	6.68%
ANDALUCIA	\$98,661.00	\$102,016.00	\$ 109,646.00	\$109,265.00	0.8%	10.75%
ALIANZA DEL VALLE LTDA	\$74,102.00	\$77,164.00	\$ 86,875.00	\$88,391.00	0.7%	19.28%
CAJA CENTRAL "FINANCOOP"	\$75,885.00	\$85,146.00	\$ 85,600.00	\$76,060.00	0.6%	0.23%
CAPITAL	\$46,441.00	\$43,940.00	\$ 43,309.00	\$43,507.00	0.3%	-6.32%
DE LOJA	\$37,495.00	\$36,761.00	\$ 38,398.00	\$41,012.00	0.3%	9.38%
23 DE JULIO	\$34,673.00	\$35,604.00	\$ 38,980.00	\$40,078.00	0.3%	15.59%
MACHALA	\$40,726.00	\$44,624.00	\$ 40,374.00	\$39,398.00	0.3%	-3.26%
BEV	\$47,553.00	\$35,539.00	\$ 35,546.00	\$35,699.00	0.3%	-24.93%
PROINCO S.A	\$0.00	\$24,980.00	\$ 29,348.00	\$30,681.00	0.2%	
CCP	\$27,495.00	\$26,893.00	\$ 29,332.00	\$27,914.00	0.2%	1.52%
BANCO DE DESARROLLO	\$0.00	\$23,322.00	\$ 26,439.00	\$27,543.00	0.2%	
UNIFINSA	\$23,837.00	\$25,689.00	\$ 27,040.00	\$26,698.00	0.2%	12.00%
COTOCOLLAO	\$16,982.00	\$17,391.00	\$ 17,846.00	\$18,342.00	0.1%	8.01%
TULCAN	\$15,558.00	\$16,793.00	\$ 16,657.00	\$16,553.00	0.1%	6.40%
CACJEP	\$0.00	\$682.00	\$ 14,646.00	\$16,346.00	0.1%	
COFIEC	\$15,182.00	\$15,903.00	\$ 15,623.00	\$15,518.00	0.1%	2.21%
ATUNTAQUI	\$13,299.00	\$14,333.00	\$ 15,437.00	\$15,105.00	0.1%	13.58%
VAZCOP S.A	\$12,956.00	\$14,326.00	\$ 13,736.00	\$14,026.00	0.1%	8.26%
PABLO MUÑOZ VEGA	\$8,806.00	\$9,598.00	\$ 11,303.00	\$11,767.00	0.1%	33.62%
RIOBAMBA	\$9,744.00	\$9,888.00	\$ 10,817.00	\$11,358.00	0.1%	16.56%
SAN FRANCISCO DE ASIS	\$9,329.00	\$9,406.00	\$ 9,650.00	\$9,614.00	0.1%	3.05%
IMBABURA	\$7,950.00	\$8,262.00	\$ 7,981.00	\$8,193.00	0.1%	3.06%
COOPAD	\$6,802.00	\$6,851.00	\$ 6,970.00	\$7,145.00	0.1%	5.04%
CCA	\$6,724.00	\$7,046.00	\$ 6,923.00	\$6,710.00	0.1%	-0.21%
OSCUS	\$5,454.00	\$5,626.00	\$ 6,345.00	\$6,525.00	0.0%	19.64%
CACPECO	\$5,899.00	\$6,173.00	\$ 6,472.00	\$6,462.00	0.0%	9.54%
SAN FRANCISCO	\$4,707.00	\$4,751.00	\$ 5,301.00	\$5,411.00	0.0%	14.96%
EL SAGRARIO	\$4,431.00	\$4,859.00	\$ 5,135.00	\$5,133.00	0.0%	15.84%
SAN JOSE	\$3,308.00	\$3,433.00	\$ 3,612.00	\$3,683.00	0.0%	11.34%
FINCA SA	\$2,146.00	\$3,368.00	\$ 3,458.00	\$3,505.00	0.0%	63.33%
Del bank SA	\$1,380.00	\$1,504.00	\$ 1,593.00	\$1,472.00	0.0%	6.67%
LEASINGCORP	\$397.00	\$538.00	\$ 0.00	\$494.00	0.0%	24.43%
DEL LITORAL	\$148.00	\$167.00	\$ 202.00	\$168.00	0.0%	13.51%
AMAZONAS	\$33,108.00	\$29,563.00	\$ 28,360.00	\$0.00	0.0%	
CODESARROLLO	\$23,026.00	\$0.00	\$ 0.00	\$0.00	0.0%	
SUDAMERICANO	\$3,840.00	\$4,196.00	\$ 4,422.00	\$0.00	0.0%	
Total General	\$12,858,422.00	\$13,017,507.00	\$13,258,127.00	\$13,393,368.00	100.0%	4.2%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

3.2.2.2. Análisis de colocaciones

Del total de la cartera vigente en el cantón Quito como se puede observar en la Tabla 24, en Agosto de 2014 el sector de la banca mantiene el 73,64% (\$7.639

millones de dólares), el sector de las mutualistas-financieras tiene el 1,8% (\$186.509 millones de dólares), el sector de la banca pública tiene el 6,49% (\$673.488 millones de dólares) de participación de mercado en las colocaciones mientras que el sistema cooperativo cuenta con el 6,84% de participación (\$709.274 millones de dólares).

Tabla 24.-Cartera de Créditos por Subsistema Financiero

CARTERA DE CREDITOS POR SUBSISTEMA FINANCIERO - CANTON QUITO (Miles de Dolares)					
SUBSISTEMA	Dic - 13		Ago - 14		Part. % por Subsistema (Ago-2014)
	Total	Ind. Mora	Total	Ind. Mora	
BANCOS	\$7,117,014.00	2.90%	\$7,639,517.00	2.50%	73.64%
COOPERATIVAS	\$670,354.00	2.50%	\$709,274.00	2.70%	6.84%
MUTUALISTAS-FINAN	\$175,746.00	1.60%	\$186,509.00	3.2%	1.80%
BANCA PUBLICA	\$854,562.00	12.40%	\$673,488.00	14%	6.49%
SOC. FINANCIERA	\$1,234,022.00	18.50%	\$1,165,918.00	2.10%	11.24%
TOTAL*	\$10,051,698.00	37.90%	\$10,374,706.00	24.00%	100.00%
* La captaciones registra valores hasta Ago - 2014				Tasa de crecimiento anual - TCA	3.21%
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros					

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Nota: Se calcula el porcentaje de crecimiento de cartera de crédito entre entidades financieras. Se presenta la Tasa de crecimiento anual de la cartera de Créditos

Del total de la cartera colocada en el cantón Quito, la línea de crédito de mayor peso es la línea consumo con el 48,07% de participación en el mercado (con \$1.334 millones de dólares) seguida de la línea de microcrédito con el 36,96%, vivienda con el 10,91% y finalmente el comercial con el 4,06%.

Tabla 25.-Total Cartera de Créditos, por tipo de Consumo

TOTAL CARTERA DE CREDITO, POR TIPO DE CARTERA - CANTON QUITO (Miles de Dolares)			
SUBSISTEMA	Ago - 2014		Part. % por Subsistema (Ago-2014)
	Total	Ind. Mora	
Crédito Comercial	\$112,862.10	13.10%	4.06%
Crédito de Consumo	\$1,334,890.40	4.60%	48.07%
Crédito Vivienda	\$303,013.00	2.60%	10.91%
Microcredito	\$1,026,312.70	7.30%	36.96%
TOTAL*	\$2,777,078.20	6.90%	100.00%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015

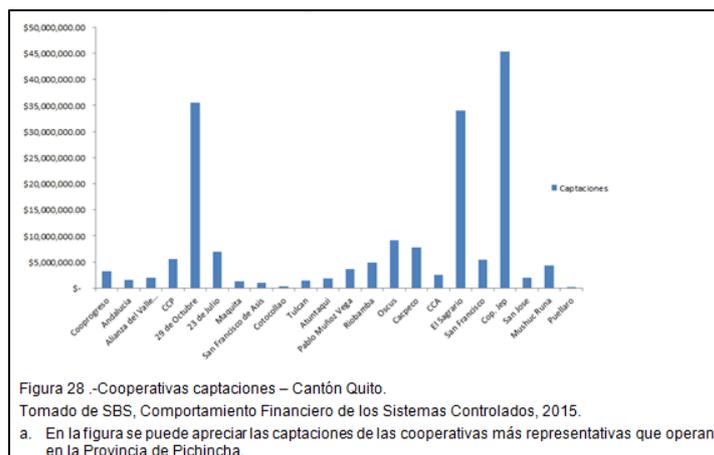
Nota: Se comparan entre tipos de crédito el porcentaje de participación por Subsistema.

3.2.3. Impacto de los Factores Sociales y Financieros en las Cooperativas

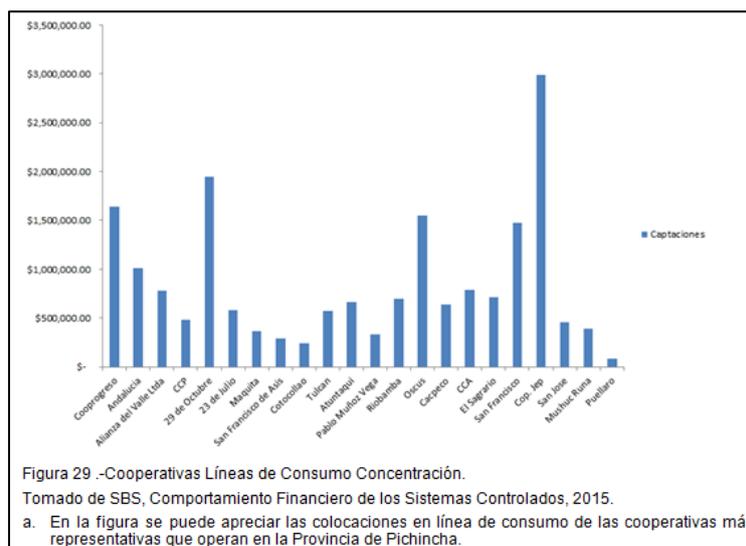
En este apartado se estudia el impacto de los factores sociales y financieros que impactan en las cooperativas.

3.2.3.1. Factores Externos

3.2.3.1.1. Nivel de aceptación del sector cooperativo en el medio.- Según datos de SBS, el sector cooperativo regulado en el mes de enero del 2014, cubre el 6,8% de las colocaciones del sistema financiero de la plaza de Quito; manteniendo un crecimiento progresivo. Sin embargo, el sistema bancario abarca una mayor proporción en el mercado de las colocaciones. En la Figura 28 se puede observar que las cooperativas con mayores captaciones son 29 de Octubre, El Sagrario, Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista (JEP).



Dentro de la estructura del sector cooperativo se observa en la línea de consumo una mediana concentración cubierta por las cooperativas Andalucía, CoopProgreso, 29 de Octubre, Oscus, San Francisco y Jep, como se observa en la Figura 29.



En tanto que en la línea de microcrédito acumulación ampliada y microcrédito acumulación simple, existe una distribución más uniformes entre cada una de las cooperativas, como indican las Figuras 30 y 31 respectivamente. Las líneas de vivienda y comercial no representan líneas de negocio significativas para este sector con el cual la entidad se identificaría (SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015).

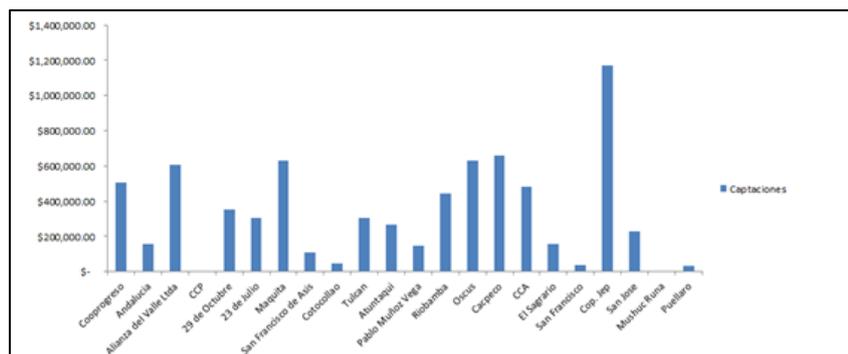


Figura 30.-Cooperativas Líneas de Microcrédito Acumulación Ampliada.

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

- a. En la figura se puede apreciar las colocaciones en línea de microcrédito de las cooperativas más representativas que operan en la Provincia de Pichincha.

La figura 31 refleja la colocación de dinero en circulación en la economía, ya que las entidades financieras toman el dinero o los recursos que obtienen a través de la captación, y con estos otorgan créditos a las persona, empresas u organizaciones que los soliciten, se observa que cooperativas como San Francisco, Cooperativa Jep, Cacpeco, Riobamba, Alianza del Valle, etc son las cooperativas que posiblemente son las que conceden mayor número de préstamos debido al dinero que ingresa en la entidad financiera.

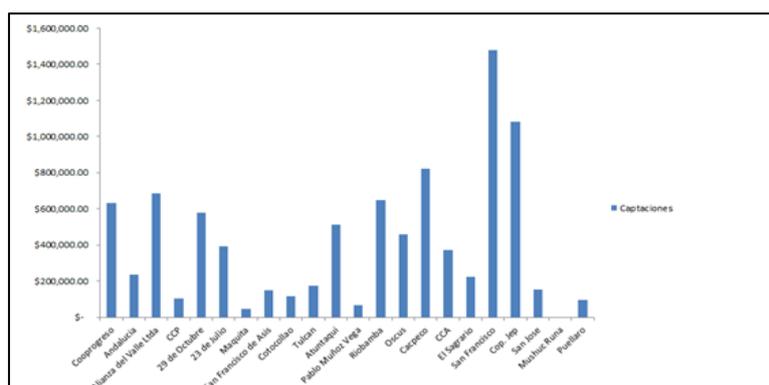


Figura 31.-Cooperativas Líneas de Microcrédito Acumulación Simple.

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

- a. En la figura se puede apreciar las colocaciones en línea de microcrédito simple de las cooperativas más representativas que operan en la Provincia de Pichincha.

3.2.3.1.2. Variaciones inflacionarias de las zonas superiores a la general y de la región sierra

El riesgo inflacionario, a nivel nacional la inflación a abril del 2015 es de 3,23% es analizado desde el punto de vista de reducción de las capacidades de pago de los asociados, si bien el estado viene inyectando liquidez al sistema a través del gasto público, esto genera efectos inflacionarios que no son justificados por aumentos en la producción de todos los sectores, lo propio se evidencia con la implementación de alzas salariales los cuales impactan directamente en los costos de producción que se traducen en incrementos del producto final, generando impactos significativos en sector productivo sobre todo en empresas pequeñas, en las cuales se encuentran vinculados los microempresarios, generando variaciones en sus ingresos (BCE, 2015).

Durante el año 2013, la economía ecuatoriana presenta un crecimiento del 4,5%. El desempeño de las principales actividades económica en el año 2013, es la industria de la construcción que crece en un 8,6%, y la agricultura en 0,4%. El valor agregado no petrolero impulsa la actividad económica en 2013, contribuyendo a la variación anual del PIB con el 4,15% mientras el sector petrolero contribuye con el 0,15%. La inflación por ciudades en abril de 2014 que experimentaron mayor variación anual de precios fueron: Manta con el 4,8%, Cuenca 4,2%, Quito 3,6% y Loja 3,3%, mientras que Esmeraldas 1,4% y Guayaquil 2,7% registraron una variación de precios menor a la nacional (MCPE, 2014).

3.2.3.1.3. Niveles de desempleo que puedan generar efectos recesivos en el cobro y en la capacidad de ahorro

El desempleo es una de las preocupaciones del ciudadano ecuatoriano, pues el mismo puede provenir tanto del sector privado como público, en el primer caso en respuesta a un proceso de optimización de costos de producción al cual están expuestos la mayoría de entes económicos en los cuales los temas tributarios, arancelarios y salariales influyen hacia un incremento sustancial de

estos rubros derivando en la aplicación de estrategia de recortes de personal. Lo propio se evidencia desde el sector público quienes dentro de las reformas se han evidenciado despidos masivos en la mayoría de sectores de incidencia pública, lo cual genera incertidumbre sobre la estabilidad laboral que en situaciones de endeudamiento representaría un alto riesgo de impago (SBS, 2012).

En marzo de 2014, a nivel urbano la tasa de ocupados plenos se sitúa en 49,8% mientras que la tasa de subempleados se ubicó en 44,3%. La tasa de desocupación experimenta un incremento de un punto porcentual al pasar de 4,6% en marzo de 2013 a 5,6% en el mismo mes del 2014. A nivel geográfico Cuenca es la ciudad con menor desempleo con el 3,2%, seguida de Machala (3,8%), mientras que Guayaquil y Ambato tienen las mayores tasas de desempleo de 6,1% y 5,8% respectivamente. Según el INEC, los cambios de este indicador entre marzo de 2013 y 2014 no son estadísticamente significativos en ninguna de las ciudades (MCPE, 2014).

3.2.3.1.4. Niveles de morosidad de la zona en estudio evidencian tendencia incremental

La morosidad histórica de la plaza Quito del sistema financiero privado considerando el período 2010- Julio 2012, determina niveles promedios del 3,32%, presentando niveles globales máximos del 3,82% y mínimos del 2,68%, al discriminar dichos índices entre bancos y cooperativas los mayores niveles se evidencian en el sector de las cooperativas donde el promedio se ubica en niveles del 3,86% y máximos del 4,49% (SBS, 2012).

En abril de 2014 la morosidad de la cartera sufre una variación descendente de 0,1 puntos porcentuales en el conjunto de entidades respecto al mes de abril 2013 y 0,2 puntos porcentuales respecto a marzo 2014. Por segmento de crédito consumo y vivienda mantienen los mismos niveles de morosidad de abril de 2013, mientras que en los segmentos de microcrédito y educativo este índice se incrementa en 0,9 y 0,5 puntos porcentuales, respectivamente (MCPE, 2014).

En la Tabla 26 se puede observar que los índices de morosidad para el Sistema Cooperativo va desde los límites inferiores de 2,83% hasta el límite superior de 4,85% lo que respecta a la línea de crédito por consumo y de 3,96% hasta 5,75% lo que respecta a la línea de microcrédito.

Tabla 26.-Indicadores de Morosidad Plaza -Quito

	SISTEMA FINANCIERO PRIVADO			POR LINEA		POR COOPS		PARA BANCOS	
	CI-SFP	CI-BAN	CI-COOPS	CI-CON-SFP	CI-MIC-SFP	CI-CON-COOPS	CI-MIC-COOP	CI-SFP	CI-BAN
MAX	3.82%	3.67%	4.44%	5.67%	6.46%	5.07%	5.79%	3.81%	6.17%
MIN	2.68%	2.58%	3.22%	3.85%	3.89%	2.75%	4.11%	2.13%	3.26%
PROMEDIO	3.32%	3.21%	3.86%	4.79%	5.20%	3.84%	4.86%	2.98%	4.63%
DESVIAC. ESTANDAR	0.24%	0.25%	0.31%	0.42%	0.56%	0.51%	0.45%	0.43%	0.73%
LIM. SUPERIOR	3.81%	3.71%	4.49%	5.63%	6.33%	4.85%	5.75%	3.83%	6.08%
LIM. INFERIOR	2.83%	2.71%	3.23%	3.95%	4.08%	2.83%	3.96%	2.13%	3.18%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

El incremento en los niveles de riesgo es más evidente en el segmento de bancos, siendo más volátiles, en tanto que el sector cooperativo si bien tendría incremento en la morosidad su variación alcanzaría niveles más controlados.

La existencia de una alta competencia en Quito, al ser la capital del país se encuentra concentrada en la mayoría de entidades bancarias, cooperativas, financieras del país, como se indicó en la Tabla 16 y Tabla 18 con respecto a banco y Cooperativas y su participación.

La alta competencia existente en la plaza es considerado como un factor de riesgo que determina como una plaza exigente que dispone de todos los servicios financieros posibles, lo cual incentiva hacia la adopción de estrategias innovadoras que permita generar factores diferenciadores de valor para el cliente / socio. Dada la extensa geografía de la ciudad, la entidad debe definir ubicaciones estratégicas que cubran la zona sur de la ciudad.

3.2.3.1.5. La economía ecuatoriana es una jurisdicción que favorece el lavado de dinero por la dolarización y por la cercanía con países donde operan la delincuencia organizada

Ecuador confisca unas 32 toneladas de drogas, principalmente cocaína, en 2012, frente a 26 toneladas en 2011, 18 en 2010 y al récord de 68

toneladas de 2009, el incremento sustancial de las cifras determinan la alta exposición del país a esta actividad ilícita, cuyas formas de integración a la economía incluyen a sector financiero, para lo cual la entidad deberá mantener y fortalecer sus políticas de control y metodologías que le permitan prevenir o evitar este riesgo dentro de sus actividades de intermediación (AFP, 2012).

3.2.3.1.6. Riesgos de inseguridad, índice de seguridad de asaltos a entidades bancarias y sacapintas

De acuerdo con la empresa de investigaciones de opinión Market (2014) la inseguridad es el problema número uno que preocupa a los ciudadanos, con un 67% en Quito y 92% en Guayaquil, seguido por el desempleo y la corrupción. Dichas estadísticas contrastan también con el índice de robos y asaltos a bancos, para lo cual los organismos de control vienen emitiendo una serie de disposiciones que permitan minimizar estos riesgos tanto a nivel de entidades bancarias como en los depositantes.

3.2.3.1.7. Regulaciones hacia el sector financiero incluyen sector de economía popular y solidaria.

Las instituciones del sistema financiero privado deben ajustar sus estrategias para cumplir con la resolución JB-2012-2383, del 19 de diciembre del 2012, que la Junta Bancaria emite para obligar hacia una colocación de un monto mínimo de créditos para la vivienda. El órgano de control establece una fórmula para calcular el porcentaje de su cartera de créditos que deben cumplir cada año las entidades: “La relación entre el promedio del volumen del crédito para la vivienda de los tres años anteriores a la fecha de cálculo, frente al patrimonio técnico constituido del último mes del año de la fecha de cálculo” (SBS, 2012).

Esta obligación determina que las entidades financieras no tendrán autonomía para definir sus líneas de negocio en función a las necesidades del mercado, debiéndose considerar además que cada entidad define sus presupuestos de

colocación de acuerdo a su especialización y fuentes de fondeo, las cuales regularmente no pasan de un año, y este tipo de operaciones son a largo plazo.

Otras de las regulaciones que genera implicaciones constan: Que desde enero 2013, SRI (2013) las instituciones financieras no podrán reducir hasta el 10% del impuesto a la renta. La excepción se daba si reinvertían sus utilidades. Además, la tarifa al impuesto a los activos en el exterior de los ecuatorianos subirá del 0,084% mensual al 0,25%. Además al 0,35% si está en paraísos fiscales. Los bancos pagarán como anticipo al impuesto a la renta el 3% de los ingresos gravables del ejercicio anterior.

3.2.3.1.8. Consolidación del control del SEPS

Se ha incluido dentro de los factores de análisis la fase de consolidación del control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2012), entidad a la cual se asigna el control de las Cooperativas que antes estaban bajo el control de la SBS así como también del Ministerio de Inclusión Económica y Social, entre los fines específicos de dicho organismo están el crecimiento planificado de las Cooperativas y evitar que aparezcan entidades no sólidas y sin estabilidad.

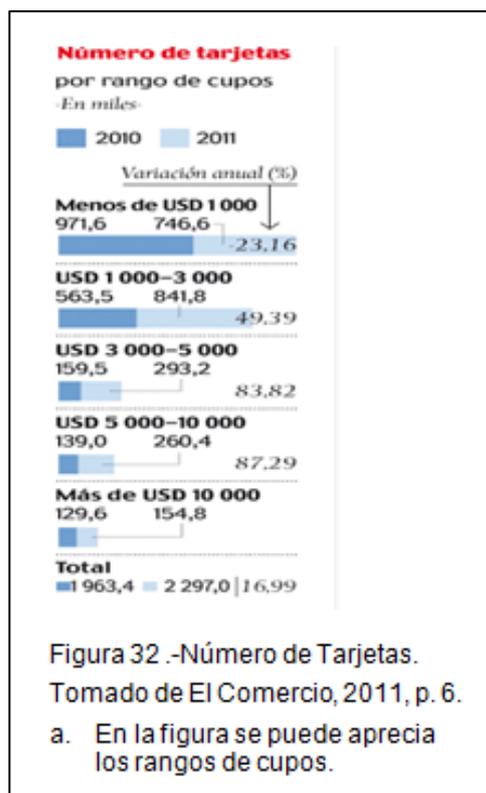
El número total de entidades a ser controladas ascienden a 3.873 cooperativas, resaltando las de ahorro y crédito que estuvieron reguladas por SBS entre las cuales se encuentra la entidad cuya solvencia ha sido demostrada. Este proceso de consolidación e implementación puede representar retrasos para las solicitudes de apertura de nuevas Cooperativas y por ende para el cumplimiento de los proyectos planteados (SBS, 2012).

3.2.3.2. Factores Internos

- Un factor interno que se toma en cuenta es responder a los procesos y políticas, la entidad mantiene una política de mejoramiento continuo sin embargo el crecimiento progresivo de la entidad y la incursión en nuevos productos y servicios conlleva el riesgo de no adaptabilidad o mala

definición, lo cual es necesario mitigar con metodologías, capacitaciones previas, estudios de necesidades del mercado etc.

- La disponibilidad de recurso humano calificado, especializado y experimentado, debe ser identificada como una fuerza mayor, siendo una característica distintiva de esta plaza en estudio, en la cual se concentran la mayoría de entidades educativas y son el lugar objetivo de los flujos de migración interna.
- La comunicación interna.- Este elemento fundamental en toda organización se mantiene como una fuerza menor, que viene siendo gestionado por la entidad a través de varios mecanismos: capacitación de líderes de procesos, acceso intranet, correo institucional, reuniones con grupos y personal por parte de los líderes de áreas, sin embargo aún se identifican brechas de comunicación percibidas en las encuestas de clima laboral, las mismas que sirven de insumo para fortalecer las debilidades identificadas.
- Infraestructura Física y Sistemas de seguridad adecuados.- La seguridad informática y de la información son factores relevantes dentro de la actividad financiera a los cuales se vienen orientando recursos importantes por parte de la institución a crear con el fin de fortalecerlos.
- Fortalecer la metodología y plataforma tecnológica crediticia.- Con políticas y procedimientos que permitan diferenciar los perfiles de riesgo de cliente de microcrédito y consumo.
- Altos niveles de sobreendeudamiento de los socios.- Por la elevada oferta financiera existente en la zona y que pueda generar incumplimientos en los pagos de los créditos, hace prever la necesidad de un análisis riguroso en la capacidad de pago de los clientes de tal forma se anticipe la posibilidad de que estos puedan adquirir obligaciones adicionales o en su defecto orientar la gestión a fin de fidelizar el endeudamiento únicamente con la institución o cooperativa, este factor ha sido asociado también al uso indiscriminado de las tarjetas de crédito, donde el crecimiento ha sido observado y normado por el organismo de control.



El incremento del ingreso promedio ha facilitado el acceso al crédito de consumo de varios quintiles poblacionales en años recientes. Mientras en enero del 2011, el 61% de la población tenía al menos una tarjeta de crédito, para fin de ese año creció a 69,6%. De igual manera, las personas que tenían dos tarjetas, en enero del 2011, representaban el 40,6% y a fines de año bordearon el 50%. Y la población que tenía tres tarjetas subió del 26,4 al 33,5% en el mismo período.

Entre enero y noviembre del 2011 el número de instituciones acreedoras promedio por persona (para el 90% de la muestra) pasó de **1,9 a 2,4**. Eso puede explicarse que haya personas que estén obteniendo un crédito en una entidad para pagar a la otra.

Costo de fondeo.- Las captaciones con el público de la plaza considerando únicamente entre ahorros y depósitos a plazo, muestran una importante oportunidad de captación en la modalidad de depósitos a plazo, con una estructura predominante de un 60% en relación a los depósitos a la vista (40%), si bien este elemento se traduce en un posible mayor costo de fondeo, se convierte en una oportunidad de diversificación en captaciones que deberá distribuirse para los diferentes plazos a fin de minimizar el costo de dicha fuente.

Según (Andrade, Fucci, & Morales, 2010, p.45), el nombre de FODA se denomina a este práctico y útil mecanismo de análisis de las iniciales de los cuatro conceptos que interviene en su aplicación es decir:

F de Fortalezas

O de Oportunidades

D de Debilidades

A de Amenazas

También es conocido como análisis SWOT, (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

Una de las aplicaciones del análisis FODA es la de determinar los factores que pueden favorecer el logro de los objetivos establecidos con anterioridad para la empresa.

El análisis FODA permite determinar:

- Las verdaderas posibilidades que tiene la empresa para alcanzar los objetivos que se había establecido inicialmente.
- Concienciar al dueño de la empresa sobre la dimensión de los obstáculos que debe afrontar
- Permitirle explotar más eficazmente los factores positivos y neutralizarlos o en el mejor de los casos eliminar el efecto de los factores negativos.

Definición de Conceptos

Fortalezas

Aquellas características propias de la empresa que le facilitan o favorecen el logro de los objetivos

Oportunidades

Aquellas situaciones que se presentan en el entorno de la empresa y que podrían favorecer el logro de los objetivos

Debilidades

Aquellas características propias de la empresa que constituyen obstáculos internos al logro de los objetivos

Amenazas

Aquellas situaciones que se presentan en el entorno de las empresas y que podrían afectar negativamente las posibilidades de logro de los objetivos.

Desde la ética de la empresa, dos de ellos son internos: Fortalezas y Debilidades, mientras que los otros dos son elementos externos a la empresa: Oportunidades y Amenazas

Desde el punto de vista, el análisis FODA responde a las siguientes preguntas:

¿Qué puntos fuertes posee la estructura operativa de mi empresa que podría facilitar el logro de los objetivos?

¿Qué puntos débiles existen en mi organización que podrían convertirse en serios obstáculos al logro de los objetivos?

La combinación de las fortalezas, oportunidad, amenazas y debilidades determinan la siguiente matriz de estrategia:

Tabla 27 .-FODA

ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
Diversificación de productos y especialización de asesores en línea.	Fortalecer metodologías por tipo de crédito, generar líneas de especialización.
El nivel de aceptación al sistema cooperativo, dado que esta en crecimiento, debe ser aprovechado por la Institución en caso de constituirse, enfocándose en un servicio ágil y personalizado, con estrategias diferenciadoras.	Fortalecer metodologías de aprobación, procedimiento de verificación de información, definición de políticas y límites.
Aprovechar la dinámica del sector cooperativo cuyo indicador de intermediación es mayor al del sector bancario.	Establecer políticas de diversificación de fondeo.
Establecer políticas de diversificación en captaciones que deberá distribuirse para los diferentes plazos a fin de minimizar el costo de dicha fuente.	Definir planes para conocimiento de la marca.
Fomentar y mantener servicios de calidad y tratamiento adecuado al cliente, generando una cultura de servicio y atención personalizada.	Aperturar de al menos dos oficinas que se distribuyan en la amplia zona geográfica de la parroquia.
ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
Sistemas de control sobre verificación de la información.	Diversificación de alternativas de reclutamiento de personal.
Políticas de otorgamiento selectivas y procesos de verificación confiable. Generación de cultura de pronto pago.	Diversificación de cartera en diversos sectores evitando riesgo de concentración.
Definición de metas adecuadas y coherentes con la dinámica del sistema; plan de posicionamiento de la marca.	Políticas de otorgamiento y seguimiento intensivas
Establecimiento de metas considerando factores de crecimiento / decrecimiento del sistema.	En caso de crear la cooperativa deberá plantearse planes de contingencia en cuanto a la inseguridad de la zona. Además de contar con servicios de seguridad privada idóneos.
Establecimiento de escenarios financieros que consideren posibles restricciones y niveles de tolerancia en los ingresos y resultados finales.	

3.3 Análisis de Tarifas

Según reportes de los entes reguladores de las entidades financieras que funcionan en el sector financiero se pueden distinguir en cuanto a las tasas de interés tanto pasiva como activa una posición competitiva en el mercado y el entorno, por lo cual se mantienen con las mismas tasas que se manejan a nivel nacional cabe destacar que son menores a las establecidas por el Banco Central (BCE, 2014).

Como se indica en la Tabla 28 se detalla las tasas de interés activas de las cooperativas que están dentro de la Provincia de Pichincha y fuera de la misma, dichas cooperativas aquí presentadas se han seleccionado porque presentan captaciones y colocaciones similares a los que tiene el nuevo

proyecto en estudio. En este caso según el análisis de las encuestas se calcula que se tendrá alrededor \$46.573,80 en colocaciones y captaciones de alrededor de \$835.058,06, montos cercano a los que posee en la actualidad la Cooperativas Atuntaqui de \$56.587,00 en colocaciones y en captaciones de \$969.640,00 (BCE, 2015).

La Cooperativa 13 de abril tiene \$51.740,00 en colocaciones y en captaciones de \$848.686,00(BCE, 2015).

En el otro casillero se clasifica en orden como fueron nombradas las cooperativas en las encuestas realizadas, cooperativas como Andalucía, 23 de julio, 29 de Octubre, Alianza del Valle, Oscus, etc, siendo montos superiores de captación a las que se pretende alcanzar, sin embargo se nombra para tener una referencia.

Los rangos de tasa de interés activa efectiva con respecto a créditos por consumo va desde 14,24% hasta el superior que es de 16,24%, en este caso se pretende atraer a clientes ofreciendo tasas de interés, competitivas (menor %, porque se paga menos intereses). Con respecto a la tasa efectiva Microcrédito Acumulado Simple las tasas están desde 18,59% hasta el superior que es de 27,28%.

Según los datos obtenidos en el Banco Central detallados en la Tabla 28, ofrecerán una tasa de interés para consumo de 16,23% y en el caso de microcrédito acumulado simple de 25%, siendo unas tasas competitivas comparándolas con el resto de cooperativas.

Tabla 28.-Tasa de Interés Activas y Participación en el Volumen de Crédito por Subsistema Financiero –Cooperativas más representativas y del Cantón Quito

UBICACIÓN	ENTIDAD	Tasa de interés Activa Efectiva y Participación en el Volumen de crédito por entidad financiera y por Segmento de Crédito											
		Productivo PYMES (2)		Consumo (Total) (4)		Consumo (Operaciones Directas)(4)		Microcrédito acumulado ampliado (7)		Microcrédito acumulado simple (6)		Microcrédito minorista (5)	
		TEA	% participación del Volumen de crédito	TEA	% participación del Volumen de crédito	TEA	% participación del Volumen de crédito	TEA	% participación del Volumen de crédito	TEA	% participación del Volumen de crédito	TEA	% participación del Volumen de crédito
	ATUNTAQUI			15.98	1.71	16	1.73	23.62	1.9	23.52	2.84	25.73	3.36
	PADRE JULIÁN LORENTE			15.93	0.48	15.93	0.49	21.82	0.27	22.06	0.08	20.27	0.39
	AMBATO LTDA			16.08	0.47	16.08	0.48	24.09	2.25	26.27	2.6	26.33	1.78
	COOPAC AUSTRO LTDA			16.3	0.76	16.3	0.78	24.36	0.22	24.36	0.33	24.36	0.17
	LA MERCED CUENCA LTDA	11.83	0.74	16.17	1	16.29	0.75	20.32	1.05	18.97	0.91	19.98	2.81
	13 DE ABRIL			15.87	0.48	15.87	0.49	18.65	0.51	18.59	0.15	18.83	0.06
	SAN ANTONIO - LOS RÍOS			16.24	0.21	16.24	0.21	21.57	0.2	22.98	1.49	23.97	2.44
	ANDALUCIA			16.08	2.56	16.08	2.62	24.73	1.13	25.16	1.31	24.99	0.4
	23 DE JULIO			15.92	1.47	15.92	1.51	22.28	2.19	27.28	2.17	28.94	0.65
	29 DE OCTUBRE			16.07	5.23	16.08	5.06	20.49	2.52	26.53	3.19	26.6	1.64
	ALIANZA DEL VALLE			15.87	2.02	15.92	2.02	23.78	4.34	27.01	3.8	29.35	0.63
	MAQUITA			16.12	0.93	16.12	0.95	24.72	1.75	24.72	0.25	24.26	0.5
	MUSHUC RUNA			14.24	0.99	14.24	1.01	19.54	4.84	22.08	5.49	24.24	4.51
	OSCUS			15.59	3.93	15.59	4.02	20.58	4.53	24	2.53	25.39	0.87
	PABLO MUÑOZ			15.24	1.13	15.39	0.86	19.08	1.04	21.03	0.37	21.98	0.26
	PUELLARO			15.85	0.21	15.85	0.21	24.55	0.22	24.54	0.52	24.59	0.66
	COOPROGRESO			16.07	4.16	16.23	4.03	22.31	3.62	25.39	3.5	28.37	5.08
	COOP. NUEVA	-	-	16.23		16.25		-	-	25		26	

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

- (1) Operaciones de crédito superiores a USD 1.000.000 otorgada a empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores al nivel que conste en el instructivo de Tasas de interés, dependiendo del sector económico al que pertenecen.
- (2) Operaciones de crédito inferiores a USD 200.000 dirigidas a pequeñas y medianas empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores a USD 100.000 e inferiores a los niveles de ventas anuales mínimos del segmento productivo corporativo.
- (3) Operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia.
- (4) Operaciones de crédito otorgadas a personas naturales asalariadas, rentistas o trabajadores profesionales en libre ejercicio, para adquirir bienes de consumo o pago de servicios, se incluye las operaciones de crédito instrumentadas a favor de tarjeta habientes.
- (5) Operaciones de crédito sean menores o iguales a USD 3.000, otorgadas a microempresarios y que registran un nivel de ventas anuales inferiores a USD 100.000 a trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.
- (6) Operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la Entidad Financiera sea superior a USD3.000 hasta 10.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferiores a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.
- (7) Operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la Entidad Financiera sean superiores a USD 10.000 otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anual inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.
- (8) Operaciones de crédito superiores a USD 200.000 hasta USD 1.000.000 otorgadas a empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores al nivel que conste en el Instructivo de Tasas de Interés, dependiendo del sector económico al que pertenecen.

3.3.1 Pirámide de Precios

Según reportes a los entes reguladores de las entidades financieras que funcionan en el sector se puede distinguir en cuanto a las tasas de interés tanto pasiva como activa que la cooperativa se muestra competitiva con el mercado y el entorno con los precios escogidos, por lo cual se mantendrá por los rangos de tasas que se maneja a nivel nacional, cabe destacar que son menores a las establecidas por el Banco Central dependiendo si es tasa activo o tasa pasiva (BCE, 2015).

En este caso para comenzar el proyecto se ofrecerán créditos de consumo y microcréditos, que son montos pequeños debido a que se está iniciando. En la línea de crédito de consumo se ofrece un crédito con una tasa de interés de 16,23%, en la línea de microcrédito acumulado simple de 25% y en la línea de microcrédito acumulado ampliado del 26%, como se indica en la Tabla 29. Manteniendo tasas competitivas en el mercado financiero.

Tabla 29.-Tasa de Interés Activas y Participación en el Volumen de Crédito por Subsistema Financiero

TASA DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS Y PARTICIPACIÓN EN EL VOLUMEN DE CRÉDITO POR SUBSISTEMA FINANCIERO Y POR SEGMENTO DE CRÉDITO										
ENTIDAD	Consumo (4)				Microcrédito					
	Total		Operaciones Directas		Microcrédito acumulado ampliado (7)		Microcrédito acumulado Simple (6)		Microcrédito acumulado ampliado (7)	
	TEA	% Participación del Volumen de depósitos	TEA	% Participación del Volumen de depósitos	TEA	% Participación del Volumen de depósitos	TEA	% Participación del Volumen de depósitos	TEA	% Participación del Volumen de depósitos
BANCOS PRIVADOS	15.96	46.54	15.89	36.33	24.79	23.05	26.97	42.88	28.24	49.28
MUTUALISTAS	15.07	1.07	14.93	1.68	23.83	0.37	22.65	0.08	26.5	0.01
ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA	15.57	33.95	15.58	58.56	20.98	73.75	23.34	56.02	25.13	45.8
SOCIEDADES FINANCIERAS	16.14	16.79	15.79	3.42	20.34	2.83	27.16	1.03	27.92	4.92
TARJETA DE CREDITO	16.28	1.66	-	-	-	-	-	-	-	-
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL	15.85	100	15.69	100	21.85	100	24.93	100	26.8	100
NUEVA COOPERATIVA	16.23		16.25		-	-	25		26	
Porcentaje de Participación por segmento en el total del crédito concedido	22.26				3.63		6.19		2.68	

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

- (1) Operaciones de crédito superiores a USD 1.000.000 otorgada a empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores al nivel que conste en el instructivo de Tasas de interés, dependiendo del sector económico al que pertenecen.
- (2) Operaciones de crédito inferiores a USD 200.000 dirigidas a pequeñas y medianas empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores a USD 100.000 e inferiores a los niveles de ventas anuales mínimos del segmento productivo corporativo.
- (3) Operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia.
- (4) Operaciones de crédito otorgadas a personas naturales asalariadas, rentistas o trabajadores profesionales en libre ejercicio, para adquirir bienes de consumo o pago de servicios, se incluye las operaciones de crédito instrumentadas a favor de tarjeta habientes.
- (5) Operaciones de crédito sean menores o iguales a USD 3.000, otorgadas a microempresarios y que registran un nivel de ventas anuales inferiores a USD 100.000 a trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.
- (6) Operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la Entidad Financiera sea superior a USD3.000 hasta 10.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferiores a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.
- (7) Operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la Entidad Financiera sean superiores a USD 10.000 otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anual inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.
- (8) Operaciones de crédito superiores a USD 200.000 hasta USD 1.000.000 otorgadas a empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores al nivel que conste en el Instructivo de Tasas de Interés, dependiendo del sector económico al que pertenecen.

Como se puede observar en la Tabla 30, se pretende ofrecer tasas pasivas efectivas competitivas en este caso para créditos de 30 – 60 días de 6,85%, de 61 – 90 días de 7,74%, de 121 – 180 días de 7,52%, de 181 – 360 días de 8,39% y más de 360 días de 9,72%.

Tabla 30.-Tasa de Interés Pasivas Efectivas y Participación en el Volumen de Captaciones por Subsistema Financiero

TASA DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS Y PARTICIPACIÓN EN EL VOLUMEN DE CAPTACIONES POR SUBSISTEMA (1)												
ENTIDAD	30 - 60		61 - 90		91 - 120		121 - 180		181 - 360		más de 360	
	TEA	% Participación del Volumen de depósitos	TEA	% Participación del Volumen de depósitos	TEA	% Participación del Volumen de depósitos	TEA	% Participación del Volumen de depósitos	TEA	% Participación del Volumen de depósitos	TEA	% Participación del Volumen de depósitos
BANCOS PRIVADOS	4.04	81.7	3.77	76.08	4.73	65.47	5.47	70.81	5.85	59.02	6.36	56.82
MUTUALISTAS	4.31	1.97	4.71	1.31	5.71	2.79	6.32	4.76	6.36	3	7.28	1.38
ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA	6.75	11.56	6.83	16.74	7.54	30.2	7.52	17.32	8.39	25.9	9.72	33.65
SOCIEDADES FINANCIERAS	3.72	4.77	3.93	5.87	5.78	1.54	5.64	7.11	7.24	12.09	7.35	8.15
TARJETA DE CREDITO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NUEVA COOPERATIVA	6.98	7.74	7.74	7.6	7.55	7.55	8.42	8.42	9.75	9.75	9.75	9.75
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL	4.34	40.73	4.3	12.56	5.62	14.67	5.88	6.06	6.69	15.11	7.58	10.86

(1)Comprenden las captaciones de depósitos a plazo fijo, por rangos de plazo

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015

Al tratarse de una cooperativa que se está iniciando, es importante ofrecer al cliente una tasa de interés pasiva un poco más alta de las que se ofertan en el resto de cooperativas, y es como así se pretende atraerlos y ofrecer un interés del 3%, como se indica en la Tabla 31.

Tabla 31.-Tasa de Interés Pasivas Efectiva y Participación en el Volumen de Captaciones

UBICACIÓN	ENTIDAD	Tasa de interés Pasiva efectiva por entidad e Instrumento de Captación	
		Depósito a plazo	Depósito a ahorro
		TEA	Tasa Nominal
ENTIDADES SIMILAR A LOS MONTOS DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN PRETENDIDOS	ATUNTAQUI	7.35	2.17
	PADRE JULIÁN LORENTE	7.54	1.5
	AMBATO LTDA	10.05	3
	COOPAC AUSTRO LTDA	8.58	2.9
	LA MERCED CUENCA LTD.	7.45	2
	13 DE ABRIL	6.2	2.69
	SAN ANTONIO - LOS RÍO:	10.5	3
	NUEVA COOPERATIVA	7.74	3
ENTIDADES DE LOS ESCUESTADOS (QUITO)	ANDALUCIA	6.22	0.67
	23 DE JULIO	7.02	2.48
	29 DE OCTUBRE	6.94	1.01
	ALIANZA DEL VALLE	6.77	2.24
	MAQUITA	7.48	3.97
	MUSHUC RUNA	9.42	1.5
	OSCUS	7.32	1.36
	PABLO MUÑOZ	7.57	1.36
PUELLARO	7.22	1.72	
	COOPROGRESO	6.52	1.25

Tomado de BCE, 2015

Se destaca que en el Sistema Financiero Regulado y No Regulado por la SBS las tasas de interés presentadas, son competitivas en la zona y a nivel nacional, por lo que la nueva cooperativa pretende demostrar su solidez y solvencia al ofertar inversiones con altas tasas de interés y créditos ágiles y oportunos a una tasa mucho menor desde un inicio.

3.4 Análisis Comercialización

En este apartado se estudian los canales de comercialización.

3.4.1. Canales

- Según Sanchis Palacio & Camps Torres (2003), los Productos Financieros podrán ser comercializados a través de los siguientes Canales, ello sin perjuicio de otros que puedan establecerse en el futuro:

- (i) Red de Agencias y oficinas.
- (ii) Banca por Internet.
- (iii) Personal de comercialización y crédito.
- (iv) Red de cajeros.

- La presencia de los canales anteriormente indicados no implica que todos los productos financieros sean aptos para cualquiera de ellos por sus características.

- Los asesores de crédito no pueden realizar actividad comercial distinta a la indicada para la presentación de dicha información a los posibles clientes, debido a que el trámite de la operación crediticia se da al interior de las agencias.

A continuación se especifica el canal de comercialización, el cual contará con personal de comercialización que visitará a la gente del sector (fuerza de ventas).

En cuanto a las estrategias de comercialización para ingresar en este mercado se tiene que:

- Llegar a potenciales clientes.
- Brindar un servicio eficiente y eficaz.
- Fomentar el desarrollo económico y sustentable del sector.
- Utilizar todas las herramientas comunicacionales del sector para dar a conocer la marca, así como los beneficios de ser socio.

Para desarrollar las estrategias indicadas se cuenta con personal, así como un presupuesto de publicidad respectivo.

En lo que respecta a los precios como se puede observar en el punto anterior las tasas de la institución serán competitivas en el mercado estudiado, utilizando los precios un poco más bajos de los ofertados a nivel nacional, se trabaja en hacer conocer tanto la marca cómo los productos, servicios y beneficios, a través de radio, prensa y televisión, vallas y medios no convencionales.

4. CAPÍTULO IV. ESTUDIO TÉCNICO

En este apartado se detalla en forma general una descripción de los recursos tanto humano como material. En primer lugar se indica la infraestructura física del local para la cooperativa, se describe en forma general el perfil que deberá tener el personal a contratar.

Igualmente se detalla la localización óptima de la cooperativa, un plan de acción y mejora de la Plaza Quito. Se hace una descripción de los principales productos que ofrece la Cooperativa y un cálculo de la inversión inicial del proyecto.

4.1 Análisis y Determinación del tamaño óptimo del Proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto se fundamenta en la demanda, oferta y costos en los cuales se incurre al abrir una agencia, tomando el mercado potencial con base en las proyecciones, por tal motivo se establece que es necesaria una Agencia de tres plantas:

PLANTA BAJA: Dispone de espacio físico para 4 ventanillas, cajeros automáticos.

PRIMERA PLANTA ALTA: Se ubica el área de servicio al cliente, inversiones, ejecutivo de negocios, sala de espera, al mismo tiempo se ubica la oficina para el Jefe de Agencia.

SEGUNDA PLANTA: Funciona el área de créditos.

TERCERA PLANTA: Cuenta con espacio para el área de sistemas, proveeduría, cobranzas y comedor.

CUARTA PLANTA: Espacio para Auditorio.

4.1.1 Talento Humano

Según Moreno Recursos Humanos es una disciplina perteneciente a las Ciencias de la Administración, en la actualidad se utilizan otras denominaciones para nombrarla, tales como Capital Humano, Gestión del Talento, Talento Humano y otras similares. Talento Humano es una disciplina

que estudia todo lo referente a la actuación de las persona en el marco de una organización (Moreno, 2007, p. 57).

El talento humano es el eje fundamental y carta de presentación de la cooperativa, por tal motivo desde un inicio se cuenta con un personal que cumpla con las cualidades de experiencia y sobre todo alineados a la carrera profesional del puesto a desempeñar, seleccionando los perfiles que presenten altas puntuaciones en cuanto a los roles, responsabilidades y habilidades requeridas, con el fin de garantizar la calidad en los productos y servicios financieros, a continuación se presentan los salarios del personal, para cada uno de los escenarios en este caso del escenario moderado.

Los recursos que debe prever la cooperativa para la apertura de su Agencia en la ciudad de Quito, son los rubros que se detallan a continuación:

4.1.1.1 Costo por el proyecto anual del talento humano para el escenario moderado

En la Tabla 32 se detalla para un escenario moderado la proyección de salarios y personal a contratar en este caso es de 22 personas, y se realiza la proyección como se indicó anteriormente empleando el crecimiento periódico del PIB que es del 4,5% anualmente, según el Banco Central del Ecuador. (BCE, 2015), para las proyecciones anuales.

Tabla 32 .-Costo de Talento Humano a contratar, Escenario Moderado

CARGO	N. Empleados	Salario	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Jefe de Agencia	1	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	\$ 15,048.00	\$ 15,725.16	\$ 16,432.79	\$ 17,172.27	\$ 78,778.22
Supervisor de Caja	1	\$ 800.00	\$ 9,600.00	\$ 10,032.00	\$ 10,483.44	\$ 10,955.19	\$ 11,448.18	\$ 52,518.81
Asesores de Crédito	3	\$ 550.00	\$ 19,800.00	\$ 20,691.00	\$ 21,622.10	\$ 22,595.09	\$ 23,611.87	\$ 108,320.05
Apoyo de Crédito	1	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,270.00	\$ 6,552.15	\$ 6,847.00	\$ 7,155.11	\$ 32,824.26
Cajeros	4	\$ 450.00	\$ 21,600.00	\$ 22,572.00	\$ 23,587.74	\$ 24,649.19	\$ 25,758.40	\$ 118,167.33
Servicio al cliente	3	\$ 500.00	\$ 18,000.00	\$ 18,810.00	\$ 19,656.45	\$ 20,540.99	\$ 21,465.33	\$ 98,472.78
Inversiones	1	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,270.00	\$ 6,552.15	\$ 6,847.00	\$ 7,155.11	\$ 32,824.26
Asesores comerciales y de negocio	3	\$ 450.00	\$ 16,200.00	\$ 16,929.00	\$ 17,690.81	\$ 18,486.89	\$ 19,318.80	\$ 88,625.50
Cobranzas	3	\$ 440.00	\$ 15,840.00	\$ 16,552.80	\$ 17,297.68	\$ 18,076.07	\$ 18,889.49	\$ 86,656.04
Técnico de Soporte	1	\$ 600.00	\$ 7,200.00	\$ 7,524.00	\$ 7,862.58	\$ 8,216.40	\$ 8,586.13	\$ 39,389.11
Mensajero	1	\$ 300.00	\$ 3,600.00	\$ 3,762.00	\$ 3,931.29	\$ 4,108.20	\$ 4,293.07	\$ 19,694.56
TOTAL	22	\$ 26,400.00	\$ 138,240.00	\$ 144,460.80	\$ 150,961.54	\$ 157,754.81	\$ 164,853.77	\$ 756,270.91

4.2. Análisis y Determinación de la Localización Óptima del Proyecto

En este apartado se da a conocer la ubicación óptima para el proyecto.

4.2.1 Localización

La ciudad y el distrito se encuentran ubicados principalmente sobre el valle de Quito, que forma parte de la Hoya de Guayllabamba, la cual está emplazada en las faldas orientales del estratovolcán activo Pichincha, en la Cordillera Occidental de los Andes septentrionales de Ecuador, a una altitud promedio de 2.800 msnm. La urbe está delimitada por el volcán Casitagua por el norte, la falla geológica EC-31 (conocida como Falla de Quito-Ilumbisi o Falla de Quito) por el este, las faldas orientales del Pichincha por el oeste y por el Volcán Atacazo por el sur (Dávila, 2011, p. 23).

El proyecto está ubicado en la zona Sur-Urbana de la ciudad de Quito en el sector de La Villaflora parroquia La Magdalena, por tal razón es conveniente que su ubicación estratégica sea en la zona central exactamente en la Av. Rodrigo Chávez y Pedro de Alfaro; ya que en la actualidad el comercio está creciendo, además que es un punto estratégico y central para mayor comodidad de los clientes (Megaconstrucciones, 2014).

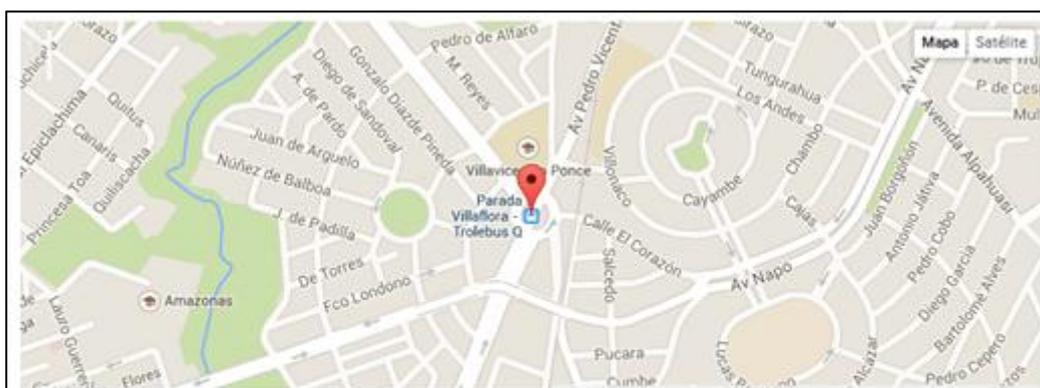


Figura 33.-Ubicación del Proyecto. Cooperativa.

Tomado de Google map, 2015.

a. En la figura se puede apreciar la ubicación idónea de la cooperativa.

4.2.2 Análisis del Impacto Económico Geográfico

Para establecer un análisis del entorno económico, político y social se debe estudiar toda la estructura poblacional de la zona para así establecer un diagnóstico, de forma de contribuir a la zona sin dañar a otras entidades y mejorar la calidad de vida de los pobladores.

4.2.2.1 El factor económico y geográfico

En el cantón Quito el 72% de la población se encuentra asentada en la zona urbana, y el 28% corresponde a la población ubicada en la zona rural, las parroquias de mayor población rural son Calderón (Carapungo), Conocoto, Tumbaco, San Antonio y Cumbaya.

Destaca que en la ciudad de Quito la población rural comprende el 1,8% del total de la población rural antes mencionada (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2011).

4.2.2.2 Población de la provincia de Pichincha por sexo, según cantones

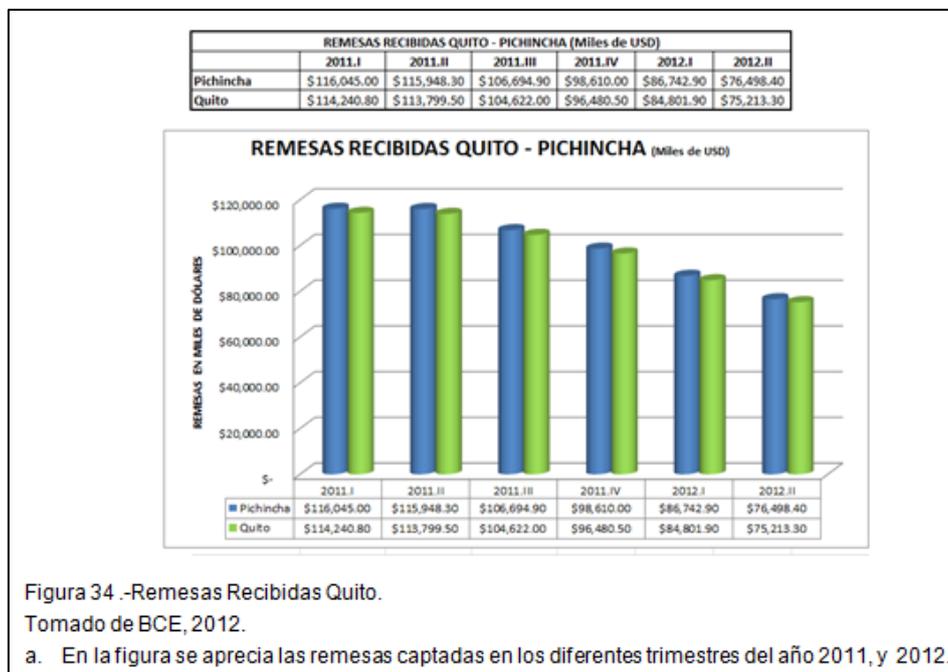
En el cantón Quito el 51% corresponde a población femenina; y el 49% corresponden a la población masculina; en el caso particular de esta provincia se da este comportamiento por el alto índice de migración que existe, miles de personas se han desplazado a España, Italia, Estados Unidos y Argentina en busca de fuentes de trabajo. Este comportamiento se puede observar en todos los cantones de la provincia. Esta realidad, a pesar de los diferentes esfuerzos institucionales no ha sido posible cuantificar, por lo cual las afirmaciones se fundamentan en evidencias y testimonios de la población (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2011).

4.2.2.3 La migración en la provincia de Pichincha

Los principales movimientos migratorios de la provincia de Pichincha en los últimos cinco años de acuerdo al censo poblacional y vivienda 2010 (INEC); la migración interna de mayor flujo es hacia las provincias de Guayas, Manabí, Imbabura y Santo Domingo. En tanto que en el extranjero es hacia países como España, Estados Unidos, Italia y Argentina (Comunicación, 2011).

El pago de remesas en la provincia de Pichincha durante el segundo trimestre de 2012, muestra a la ciudad de Quito como su principal destino, al canalizar USD 75.2 millones, que representan 98,3% del monto recibido en esta

provincia. El remanente (USD 1.3 millones), se ha distribuido en orden de importancia entre las localidades de Cayambe, Machachi, Mejía, Los Bancos, Puerto Quito, Sangolquí, entre otras. En la Figura 34, se puede observar las remesas recibidas en Quito (BCE, 2012).



Al segundo trimestre de 2012, la provincia de Pichincha fue el principal destino de remesas en la sierra centro, norte, cuyo monto representa el 12,2% del flujo de remesas recibido a nivel nacional. El flujo captado por esta provincia se atribuye a los miles de hogares beneficiarios que residen en esta zona, al igual que a la cantidad de matrices, sucursales y agencias de entidades bancarias, cooperativas de ahorro y crédito, asociaciones mutualistas y empresas courier que participan en el pago de este rubro (BCE, 2012).

En la Figura 35 se puede observar cómo está distribuida la participación de remesas Quito con respecto al total de la provincia. En el segundo trimestre del 2012 se observa una subida al 98,32% de las remesas recibidas en Quito con respecto al resto de cantones. Desde el 2011 está entre el rango de 97,76% (2012. I) hasta el superior de 98,45% (2011. I)



En el caso de Quito, la población emigrante se vincula mayoritariamente con España e Italia entre los países europeos, en segundo lugar con los Estados Unidos y por último hay una emigración en la parte sur del continente americano como es al país de Argentina (FLACSO, 2014).

Los motivos principales por los cuales deciden emigrar los habitantes de Quito son por conseguir un trabajo y mejorar la calidad de vida, reunirse con familiares, estudios entre los principales (FLACSO, 2014).

4.2.2.4 Plan de Acción y Mejora de Recursos en la Plaza de Quito

La Cooperativa garantiza una mejora constante en el tiempo en la economía de la Zona de influencia debido a que el Sistema Cooperativo ha evolucionado positivamente generando crecimiento económico en todas las regiones del país, en este caso la incursión de la institución estaría aportando de tres formas al mejoramiento social y económico de la zona (SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015).

4.2.2.4.1.-Nivel interno.

Como política institucional, la cooperativa en su planta administrativa contrata a un 85% de personas que sean de la zona de influencia, contribuyendo de esta forma a reducir las tasas de desempleo y también para reactivar más la economía mediante la prestación de productos y servicios acordes a las necesidades del sector garantizando seguridad en el dinero confiado a la institución.

4.2.2.4.2.-Nivel externo.

Según datos de SBS, el sector cooperativo regulado a julio del 2012, cubre el 5% tanto en colocaciones como en captaciones, por lo cual el segmento al cual se enfocaría son las personas que no están siendo atendidas por las cooperativas, y por ende no se verían afectadas las instituciones o cooperativas de la zona (SBS, 2012).

Otro factor es el incremento de fuentes de empleo indirecto con los créditos concedidos, indicador que influiría directamente en el nivel de empleo de la zona (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2011).

Con la demanda insatisfecha del sector que se refleja en el estudio de mercado, se observa que no se verán afectadas las instituciones financieras, sobre todo porque el mercado de Quito está en permanente crecimiento y esto va ligado al crecimiento de necesidades financieras para poder dinamizarse (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2011).

4.2.2.4.1 Nivel interinstitucional

La nueva cooperativa en la ciudad de Quito tendrá una interacción con todos y cada uno de los organismos e instituciones públicas y privadas, estos resultados deberán ser sumados y procesados para dar cuenta de lo alcanzado en las diferentes líneas estratégicas definidas en comparación con los objetivos planteados, siendo estos resultados presentados periódicamente y

ampliamente a los diferentes actores sociales, para su conocimiento y posterior control social de la gestión (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2011).

4.3. Análisis de Productos y Servicios a Desarrollar

Según la investigación realizada para este estudio de mercado se pudo determinar que en la Parroquia Magdalena existen otras entidades financieras, así como en particular los encuestados reclaman mejoras en los servicios ver **Anexo 2**.

En el **Anexo 2** también se puede encontrar los resultados de los servicios y productos que son usados por los encuestados en su institución financiera (Pregunta 9), los productos y servicios financieros que usan con mayor frecuencia en la Parroquia Magdalena revelan que el 33,1% tienen una cuenta de ahorros, 16,3% tarjeta de débito, 4,1% tienen un crédito, 3,9% ahorro y crédito, 2,6% cuenta corriente, 2,2% tarjeta de crédito, 1,8% cobro de sueldos, 0,6% pago de servicios básicos, 0,6% transferencia nacional y ext. 0,4% pago a proveedores y con 0,2% cobro de remesas.

En la pregunta 24 de la encuesta, el 18,1% que solicitarán un préstamo lo destinarán un 7,9% a un negocio, 4,3% en la vivienda, 1,7% en la compra de un vehículo, 0,9% en pago de deudas, 0,9% en la educación, 0,6% en gasto personales, 0,4% para la construcción, 0,4% para la compra de un terreno, 0,4% pago de un financiamiento y con menor porcentaje se encuentra compra de maquinaria, ganadería, agricultura, etc

Por lo tanto los productos y servicios que ofrece la Cooperativa a sus potenciales clientes de acuerdo a lo que reveló la encuesta sería:

4.3.1 Producto de Captación

- **Depósitos de ahorro a la vista**

La cooperativa capta del público en general, “a través de los depósitos de ahorro a la vista, a los cuales se les paga un rendimiento financiero basado en la tasa establecida por el Consejo de Administración” (que será conformado una vez creada la Cooperativa) (Cosimo, 2004, p. 24).

- **Depósitos de ahorro a plazo fijo**

Corresponden las captaciones realizadas mediante certificados de depósito con plazos de 30 o más días, por los cuales se reconocen las tasas de interés determinadas por el Consejo de Administración (que será conformado una vez creada la Cooperativa). En el caso de depósito a plazo fijo a 6 meses la tasa de interés es del 7,55%, a un año la tasa de interés es del 8,42%, a dos años es 9,75%; y a tres años y más es el 8% anual. Estas tasas de interés se determinaron en función de establecer una tasa competitiva comparándose con la competencia, según la Tabla 29.

- **Cuenta con el servicio de órdenes de pago**

“Esta cuenta de ahorros tiene el servicio de órdenes de pago, a través de las cuales le permite facilitar el pago de las transacciones comerciales de los socios” (Cosimo, 2004, p.28).

- **Cuenta de ahorros**

Es una cuenta de ahorros programada, las tasas de interés dependen del plazo del ahorro, en general la tasa de ahorro se establecerá en 3%. Estas tasas de interés se determinan en función de brindar una tasa competitiva comparándose con la competencia, según la Tabla 30.

4.3.2 Productos de Colocación

Según Cuenca (2011), los principales productos de colocación:

- **Crédito de consumo**

Para la adquisición de bienes o servicios de consumo.

- **Crédito para la microempresa**

Créditos que financian actividades de micro producción, comercialización y servicios en pequeña escala.

- **Crédito productivo**

Créditos que financian actividades productivas y comerciales de mediana escala, con montos mayores a los veinte mil dólares.

4.3.3 Servicios No Financieros

- **Tarjeta de débito**

Con acceso a la red de cajeros automáticos propios; y, en todo el país a través de la red de cajeros automáticos BANRED.

- **Giros**

Para el pago de giros, la cooperativa tratara de establecer convenios con 18 empresas remesadoras, las cuales son: Vigo, Dinex, Uniteller, Trans-Fast, Viamericas, Caixa-España, Inter -cambio-Express, Choice Money Transfer, Telegiros Money Transfer, Titanes, Valutrans Money Transfer, Money Gram, Small Word, Ecuagiros, Ria Envíos de dinero, I-transfer y Coinstar, lo que ha facilitado la transferencia de recursos a los socios o clientes que están radicados en el país.

- **Ventanillas compartidas**

Red de cooperativas con ventanillas compartidas en sus oficinas y a nivel nacional, donde los socios pueden realizar sus transacciones directamente.

- **IESS**

Acreditaciones inmediatas de los fondos de reserva, préstamos quirografarios, cesantía, jubilación a la cuenta de los socios o clientes potenciales.

- **Pagos de roles**

Previo convenio con empresas se realiza el pago de nómina a los socios que requieren éste servicio.

- **Sistema de pagos interbancarios (SPI)**

A través del cual los socios también pueden cobrar sus sueldos, en ventanillas de la Cooperativa.

- **Fondo mortuario**

Beneficio para los clientes de la Cooperativa, el requisito es no estar en mora en su crédito directo como indirecto y poseer como mínimo \$ 30 dólares de saldo en la cuenta de ahorros.

- **Pago de servicios básicos**

En todas las Agencias los socios o clientes pueden realizar el pago de sus servicios básicos como: energía eléctrica, teléfono y agua potable. (Futuro expansión del resto de Agencias)

- **Transferencias**

Transferencias a cuentas de instituciones financieras nacionales e internacionales.

- **Servicio on line**

El Servicio on line, es un sistema de cuenta en línea, que permite a los socios o clientes realizar transacciones, consultas y acceso a todos los servicios de la Cooperativa, a través de internet.

- **Línea 1800 reclamos y sugerencias**

Línea gratuita para registro de reclamos y sugerencias de socio/a o clientes, (1800-000000)

4.4 Análisis de Inversiones en Infraestructura Física y Tecnológica

En este apartado se analiza las inversiones y la infraestructura del proyecto.

4.4.1 Infraestructura Física

Para el adecuado funcionamiento de la nueva agencia, es necesaria una inversión inicial que consta de los activos fijos, mobiliarios, infraestructura y adecuaciones, servicios y suministros de oficina, necesarios para comenzar a operar la cooperativa, los cuales deben ser depreciados y se detalla a continuación, tomando en cuenta a un escenario moderado, según la Tabla

La depreciación se considera para la infraestructura a 10 años, vehículos y maquinaria a 5 años, y los equipos a 3 años. Adjunto cotizaciones **Anexo 4**.

ESCENARIO MODERADO

4.4.2 Equipos

Se detalla a continuación los equipos de la Tabla 38. Adjunto cotizaciones **Anexo 4**. En la Tabla 33 se especifica las siguientes columnas: Cantidad, en donde está el número de equipos necesarios, costo unitario de los equipos es

el valor del equipo en el mercado, (adjunto Anexo 4 con cotizaciones), costo total en el caso de comprar más de un equipo, es necesario que el costo unitario multiplicar por la cantidad. Igualmente existe una columna con el porcentaje de depreciación, en este caso los equipos se deprecian a 5 años que son equivalentes al 10% del costo total anual, que luego dividido esta cantidad (depreciación) para 12 se obtiene la depreciación mensual. El valor residual es la resta del costo real del equipo menos la depreciación anual de dicha máquina, para obtener el valor exacto del equipo luego del periodo del primer uso. Dicha tabla contiene los equipos que en mayor medida se necesita para constituir la cooperativa.

Tabla 33.-Infraestructura física de la Cooperativa, Escenario Moderado

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	VALOR RESIDUAL (5 años) 25%
Copiadora	2	\$ 1,276.80	\$ 2,553.60	10%	\$ 255.36	\$ 21.28	\$ 638.40
Calculadoras	4	\$ 90.00	\$ 360.00	10%	\$ 36.00	\$ 3.00	\$ 90.00
Contadora de monedas	1	\$ 840.00	\$ 840.00	10%	\$ 84.00	\$ 7.00	\$ 210.00
Contadora de billetes	2	\$ 967.68	\$ 1,935.36	10%	\$ 193.54	\$ 16.13	\$ 483.84
Cámara digital	1	\$ 190.00	\$ 190.00	10%	\$ 19.00	\$ 1.58	\$ 47.50
Protectora de valores	2	\$ 294.56	\$ 589.12	10%	\$ 58.91	\$ 4.91	\$ 147.28
Televisores	3	\$ 510.00	\$ 1,530.00	10%	\$ 153.00	\$ 12.75	\$ 382.50
Fax	1	\$ 312.04	\$ 312.04	10%	\$ 31.20	\$ 2.60	\$ 78.01
Teléfonos IP puesto SNOM 300	9	\$ 122.69	\$ 1,104.21	10%	\$ 110.42	\$ 9.20	\$ 276.05
Teléfonos IP centralilla SNOM 760 Po E	1	\$ 332.39	\$ 332.39	10%	\$ 33.24	\$ 2.77	\$ 83.10
Teléfonos IP agencia	1	\$ 319.47	\$ 319.47	10%	\$ 31.95	\$ 2.66	\$ 79.87
Teléfonos inalámbricos	1	\$ 55.36	\$ 55.36	10%	\$ 5.54	\$ 0.46	\$ 13.84
Proyector	1	\$ 1,499.00	\$ 1,499.00	10%	\$ 149.90	\$ 12.49	\$ 374.75
Motocicleta	1	\$ 1,341.00	\$ 1,341.00	20%	\$ 268.20	\$ 22.35	\$ 335.25
Generador de energía eléctrica	1	\$ 22,470.10	\$ 22,470.10	10%	\$ 2,247.01	\$ 187.25	\$ 5,617.53
Postes	20	\$ 156.80	\$ 3,136.00	10%	\$ 313.60	\$ 26.13	\$ 784.00
TOTAL		\$ 30,777.89	\$38,567.65		\$ 3,990.87	\$ 332.57	\$ 9,641.91

4.4.3 Equipos de Computación

La reposición de equipos de computación se realiza en el año 4, en un 100% del total de la inversión inicial realizada ver la Tabla 34. Adjunto cotizaciones **Anexo 5**. En esta Tabla 34 se indican los equipos necesarios para mantener una comunicación de la información entre computadoras, equipos, servidores e incluso la impresión de las transacciones realizadas. Consta la tabla con el número de computadoras, el costo unitarios, costo total que no es más que la cantidad multiplicada por el costo unitario, la depreciación para los equipos se

estima en 3 años equivalentes al 33%, la depreciación anual dividida para 12 se obtiene mensualmente, que al restar el valor anual de la depreciación con el valor del equipo, se obtiene el valor real del equipo luego de su uso.

Tabla 34.-Equipos de Computación de la Cooperativa, Escenario Moderado

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	VALOR RESIDUAL (5 años) 15%
Computadoras escritorio	33	\$ 530.00	\$17,490.00	33%	\$ 5,829.42	\$ 485.78	\$ 2,623.50
Computadores para área sistemas	1	\$ 690.00	\$ 690.00	33%	\$ 229.98	\$ 19.16	\$ 103.50
Computadores portátiles	1	\$ 1,444.80	\$ 1,444.80	33%	\$ 481.55	\$ 40.13	\$ 216.72
Cajero Automático	1	\$ 14,270.00	\$14,270.00	33%	\$ 4,756.19	\$ 396.35	\$ 2,140.50
Servidor	1	\$ 8,557.36	\$ 8,557.36	33%	\$ 2,852.17	\$ 237.68	\$ 1,283.60
Impresoras – matricial	3	\$ 320.00	\$ 960.00	33%	\$ 319.97	\$ 26.66	\$ 144.00
Impresoras láser	9	\$ 100.00	\$ 900.00	33%	\$ 299.97	\$ 25.00	\$ 135.00
Impresora sistema turnos	2	\$ 331.52	\$ 663.04	33%	\$ 220.99	\$ 18.42	\$ 99.46
Scanner	1	\$ 140.00	\$ 140.00	33%	\$ 46.66	\$ 3.89	\$ 21.00
UPS APC 10KVA	1	\$ 4,680.00	\$ 4,680.00	33%	\$ 1,559.84	\$ 129.99	\$ 702.00
Router 2821	1	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00	33%	\$ 1,233.21	\$ 102.77	\$ 555.00
Switch cisco 2960	1	\$ 3,121.06	\$ 3,121.06	33%	\$ 1,040.25	\$ 86.69	\$ 468.16
Acess point cisco	3	\$ 140.00	\$ 420.00	33%	\$ 139.99	\$ 11.67	\$ 63.00
Otros equipos de computación	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	33%	\$ 999.90	\$ 83.33	\$ 450.00
TOTAL		\$ 41,024.74	\$60,036.26		\$ 20,010.09	\$ 1,667.51	\$ 9,005.44

Reposición de equipos de computación (año 4)	100%	\$ 60,036.26
--	------	--------------

4.4.4. Mobiliario

Los gastos de mobiliario comprenden los muebles de oficina para las distintas oficinas, y áreas de atención al cliente, los cuales se deprecian a los 10 años, se detallan en la Tabla 35. Adjunto cotizaciones **Anexo 6**. Dicho mobiliario se usa para atender con mayor comodidad a los clientes, así como para los trabajadores. Se encuentra el valor residual de los muebles que al restarse del valor actual del mueble se obtiene el precio real del mobiliario.

Tabla 35.-Mobiliario de la Cooperativa, Escenario Moderado

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	VALOR RESIDUAL (5 años) 25%
Archivadores de seguridad	3	\$ 960.40	\$ 2,881.20	10%	\$ 288.12	\$ 24.01	\$ 720.30
Cajas fuertes	1	\$ 1,649.00	\$ 1,649.00	10%	\$ 164.90	\$ 13.74	\$ 412.25
Muebles para el área de cajas	4	\$ 1,466.11	\$ 5,864.44	10%	\$ 586.44	\$ 48.87	\$ 1,466.11
Muebles para el supervisor de cajas	1	\$ 816.71	\$ 816.71	10%	\$ 81.67	\$ 6.81	\$ 204.18
Muebles para el área de servicio al cliente	2	\$ 772.34	\$ 1,544.68	10%	\$ 154.47	\$ 12.87	\$ 386.17
Muebles para el área de inversiones	1	\$ 816.71	\$ 816.71	10%	\$ 81.67	\$ 6.81	\$ 204.18
Muebles para el área de créditos	4	\$ 824.46	\$ 3,297.84	10%	\$ 329.78	\$ 27.48	\$ 824.46
Muebles para el área del Jefe de agencia	1	\$ 891.72	\$ 891.72	10%	\$ 89.17	\$ 7.43	\$ 222.93
Muebles para área de sistemas	1	\$ 816.71	\$ 816.71	10%	\$ 81.67	\$ 6.81	\$ 204.18
Muebles para área de cobranzas, jurídico y negocios	3	\$ 772.34	\$ 2,317.02	10%	\$ 231.70	\$ 19.31	\$ 579.26
Muebles varios	1	\$ 5,904.31	\$ 5,904.31	10%	\$ 590.43	\$ 49.20	\$ 1,476.08
TOTAL		\$ 15,690.81	\$26,800.34		\$ 2,680.03	\$ 223.34	\$ 6,700.09

4.4.5. Infraestructura – adecuaciones y software

Se detalla en la Tabla 36. Adjunto cotizaciones **Anexo 7**. Se considera que la infraestructura y las adecuaciones a la cooperativa en los 5 años (20%) será necesario realizar un mantenimiento, es por ello, que es imprescindible la depreciación. Lo que concierne a software y licencias Tabla 37 se considera la depreciación a 3 años (33,33%).

Tabla 36.-Infraestructura y Adecuación, Escenario Moderado

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	VALOR RESIDUAL (5 años) 25%
Aire acondicionado	1	\$ 14,965.38	\$14,965.38	20%	\$ 2,993.08	\$ 249.42	\$ 3,741.35
Instalaciones eléctricas y de datos	1	\$ 30,000.00	\$30,000.00	20%	\$ 6,000.00	\$ 500.00	\$ 7,500.00
Sistemas de vigilancia	1	\$ 16,136.48	\$16,136.48	20%	\$ 3,227.30	\$ 268.94	\$ 4,034.12
Adecuaciones	1	\$ 35,000.00	\$35,000.00	20%	\$ 7,000.00	\$ 583.33	\$ 8,750.00
TOTAL		\$ 96,101.86	\$96,101.86		\$ 19,220.37	\$ 1,601.70	\$ 24,025.47

Tabla 37.-Software y Licencias Escenario Moderado

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	VALOR RESIDUAL (5 años) 50%
Win rar	36	\$ 25.00	\$ 900.00	33%	\$ 299.97	\$ 25.00	
Sistema de turnos	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	33%	\$ 833.25	\$ 69.44	\$ 1,250.00
Licencia de office	2	\$ 170.00	\$ 340.00	33%	\$ 113.32	\$ 9.44	
TOTAL		\$ 2,695.00	\$ 3,740.00		\$ 1,246.54	\$ 103.88	\$ 1,250.00

4.4.6. Análisis de Gastos

En este apartado en forma general se detallan los gastos fijos de la cooperativa, una proyección tentativa de los valores a cubrir, para mantenerse operativamente y conceder créditos. Es por ello que se los detalla en forma general para ser considerados en el momento de la operatividad de la cooperativa.

4.4.6.1 Servicios y suministros de oficina

Los gastos de servicios y suministros de oficina, para este estudio de proyecto, se considera todo los ítems a excepción del servicio de transportación de dinero, servicio de guardianía, central de riesgos, gastos de seguro, que deberán ser considerados en el momento de constituir a la cooperativa, en el flujo de efectivo se detalla como otros gastos. Los gastos de la cooperativa en la mayoría son gastos fijos, constituidos por el pago de salarios, servicios básicos, papelería, publicidad, gastos de mantenimiento (limpieza), estos últimos considerados como servicios varios. También existirán servicio de transporte (se puede contratar empresas especializadas), servicio de vigilancia o guardianía (reducir robos), gastos por seguros, (en el caso de asaltos), etc. El mayor gasto está contemplado en gasto de personal con un 68,43%, otros gastos 3,02%, impuestos, contribución y multas 3,01%, servicio varios 1,38 % y honorarios en un 0,82%.

Tabla 38 .-Servicios y Suministros de Oficina

GASTOS DE OPERACION	46,221.6	202,013.6	209,032.8	216,374.3	224,053.4	232,085.7	% Participación
GASTOS DE PERSONAL	30,354.1	138,240.0	144,460.8	150,961.5	157,754.8	164,853.8	68.43%
HONORARIOS	1,553.8	1,662.6	1,779.0	1,903.5	2,036.8	2,179.3	0.82%
SERVICIOS VARIOS	2,600.0	2,782.0	2,976.7	3,185.1	3,408.1	3,646.6	1.38%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y MULTAS	5,800.0	6,090.0	6,394.5	6,714.2	7,049.9	7,402.4	3.01%
DEPRECIACIONES	0.0	47,147.9	47,147.9	47,147.9	0.0	47,147.9	23.34%
OTROS GASTOS	5,913.7	6,091.1	6,273.8	6,462.0	53,803.8	6,855.6	3.02%
MARGEN DE INTERMEDIACION	166,190.0	-4,701.2	1,287.1	6,755.5	21,623.3	63,647.6	100.00%

4.4.6.2 Gastos de administración central

Gastos Administrativos, corresponden a la distribución de los gastos generados por los distintos departamentos de la oficina central, del Organigrama Estructural tales como: RR.HH., Sistemas, Crédito, Comercio/Cumplimiento, Administrativo, Financiero (Tesorería), Marketing, Área de Servicio (Jefe de Caja), Gerencia General, Operaciones, Auditoría Externa con un 56,74%; servicios varios 14,38%, otros gastos 11,81%, todo lo que constituye las amortizaciones 9,61%, depreciación 4,96%, Consejos de Administración y Vigilancia 2,37%, en la Tabla 39 se detallan dichos rubros, sin embargo algunos rubros no han sido considerados dentro del análisis del flujo, por cuanto son gastos de la constitución de la cooperativa, sin embargo se los nombran para que sean tomados en consideración.

Tabla 39 .-Gasto Administrativo Central

GASTO ADMINISTRATIVO CENTRAL		
CONCEPTO	ESC. MODERADO	DISTRIBUCIÓN
Gastos de personal administrativo	37,005.51	56.74%
Honorarios Consejos de Administración y Vigilancia	1,544.67	2.37%
Servicios varios (seguros, membrecías, auditorías, consultores)	9,381.09	14.38%
Impuestos, contribuciones y multas	84.51	0.13%
Depreciaciones	3,236.59	4.96%
Amortizaciones	6,264.88	9.61%
Otros gastos (suministros, mantenimiento de equipos y software)	7,702.51	11.81%
TOTAL	65,219.76	100.00%

4.5 Infraestructura de Tecnología de Información

En este apartado se detalla el equipo tecnológico, con el que se logra almacenar y transmitir la información en el momento, teniendo una actualización al día de todas las transacciones de todo tipo.

4.5.1 Infraestructura de Hardware: Equipos, características Técnicas

El hardware y software que usa la cooperativa se los detalla en la Tabla 40: Con respecto al hardware en esta tabla se especifican los equipos que tienen cada uno de los departamentos, los cuales tendrán limitado el acceso a la información, dependiendo del departamento y el cargo que ocupen.

Igualmente la información no podrá ser compartida por las vías electrónicas como son los correos electrónicos, para el efecto de enviar información a la competencia por parte de algún trabajador de la cooperativa, o en el caso de un espía electrónico (spyware).

En el caso de las jefaturas se tendrá la información compactada, lo que significa que se contara con una base de datos actualizada de los movimientos de la cooperativa, lo cual es almacenada en un servidor IBM.

Para facilitar la transmisión de datos entre departamentos se tiene una conexión independiente, además para evitar pérdida de la información y sobre todo para mantener la información actualizada al segundo de los movimientos, debido a las caídas de tensión (subidas y bajadas de la corriente), por eso importante tener un propio transformador y un generador para mantener los sistemas operativos. Además de un pararrayos para evitar inconvenientes en tiempos lluviosos frente a la caída de rayos.

Las líneas telefónicas hoy en día son un equipo fundamental para mantener contacto entre las distintas oficinas al igual que el internet. Se proporcionará un monitor del tamaño adecuado dependiendo del tipo de análisis que se pretenda hacer a la base de datos, para que sea de fácil visualización por parte del analista.

Las impresoras a usar, son las de mayor comercialización con lo que respecta en función de los cartuchos de impresión.

Tabla 40.-Equipos necesarios para la Cooperativa

Equipos necesarios para la Agencia			
Item	Descripción	Cantidad	Observaciones
Router	Cisco 2921 Integrated Services Router (ISR) 3 tarjetas VIC2-4FX0 +1 tarjeta VIC3-4FXC-DID + Intemtal Services Module (ISM) with services ready engine (Cisco Unity Express 8.6.1)	1	
Switches:	Cisco Catalyst 2960 48p POE	1	2 Switches para maquinas impresoras, etc 1 Swich Camaras
Access Point:	Cisco Aironet 1131 AG	1	
Servidor IBM	IBM X3500 M3 Intel Xeion 2.13 GHz 4 Cores, 4TB Disco, 8 GB RAM + 1 NIC 1 Gbps + ServerRAID M5014 SAS/SATA Controller	1	Como servidor de camaras, servidor DHCP
Ups	APC 10KVA SURT2TF	1	UPS 10KVA con dos Transformadores de 5KVA
Aire Acondicionado	Aire Acondicionado de 36000 BTUs	1	
Router de monitoreo	Router Cisco WRT54GH	1	
Transformador	Transformador trifásico de 125KVA	1	
Generador	Generador trifásico de 60KVA	1	
Pararrayos	Parrayos	1	
Medidor	Medidor Trifásico	1	
Teléfono Jefe de Agencia	Cisco Unified Phone 7942	1	
Teléfono centralilla	Cisco Unified Phone 7962 +Cisco United IP Phone. Expansión Module 7915 + Cisco Unified IP Phone footstand. Cisco Power Adapter for 7900 series	1	1 de cada Item
Teléfono operativos	Cisco Unified Ip Phone 7911	15	En funcion de la cantidad de personal operativo de la agencia (en el caso de cajas 1 por cada 3 cajeros)
Teléfono Inalámbrico	Teléfono Inalámbrico panasonic	2	Para Jefe de Cajas, Sistemas y Seguridad
Protector de Líneas	Panamas MOD-AT8110	1	La cantidad esta en funcion del numero de lineas, este equipo es para un máximo de 8 líneas convencionales.
Cables de red 7 pies	Patchord Paduit Cat 6 7 ft	110	En funcion del numero de puntos de red que disponga el edificio
Cables de red 3 pies	Patchord Paduit Cat 6 3 ft	110	En funcion del numero de puntos de red que disponga el edificio
Computadoras CPU Operativos	CPU Small Form Factor Procesador Core 2 duo 2Ghz 2GV ram 300 GB Disco Duro + Tarjeta puerto Paralelo + Tarjeta de Red 10000Mbps +CD-ROM	24	En funcion del numero de módulos de atención existentes en cada agencia. Son los requerimientos mínimos de los equipos
CPU Maquina Control de Pantallas (Sistema de Colas)	CPU Tower Procesador Core 2 duo 2Ghz 2Ghz ram 300 GB Disco Duro + Tarjeta puerto Paralelo + Tarjeta de Red 10000Mbps +CD-ROM	3	Son los requerimientos mínimos de los equipos
Monitor	Monitor Widescreen con resolución máxima 1440 x 900	24	
Impresoras Láser	Xerox Phaser	8	
Impresoras Cajas	Epson TMU 950	6	
Impresoras de Tickets	Impresora Star Future PRNT TSP 100	2	
Fax Multifuncion	Lexmark	2	Para servicio al cliente y crédito

4.5.2. Infraestructura de Software: Versiones, Licencias

En este apartado se detallan los programas que como mínimo tiene la cooperativa para prestar servicio.

4.5.2.1. Software base: Sistemas operativos, software de seguridad.

Los computadores de los diferentes usuarios de la oficina, tienen como sistema operativo base a Windows XP SP3, esto en razón de compatibilidad con el sistema transaccional FITCOOP.

El sistema operativo del servidor de Cámara y DHCP de la oficina es Centos 5.5

Para proteger los equipos de computación de Virus se utilizará el software Kasperky Endponit Secutity v 8.1, el mismo que se actualiza todos los días desde un repositorio centralizado.

4.5.2.2. Software de aplicación: aplicaciones, sistemas transaccionales

Las operaciones de créditos, depósitos a la vista, ventanillas, depósitos a plazo, certificados de aportación, las transacciones relacionadas con ingresos de información de personas, seguridades y parametrización se realizan utilizando el sistema FITCOOP2.

Todas las transacciones realizadas en los sistemas transaccionales FITCOOP1 y FITCOOP2 de la oficina, se realizan en un esquema centralizado. El acceso a estos aplicativos es WEB.

El software básico a utilizarse en los equipos de la agencia son: Microsoft office, Open office, Adobe reader, exploradores de internet (Google chrome, mozilla firefox, internet explorer), Clientes de correo electrónico (Mozilla thunderbird, Outlook).

Para la administración, gestión de turnos y control de calidad de servicio, se utiliza el sistema de control de colas CC+, que de ser posible se adquirirá de A&S developers.

4.5.3. Infraestructura de redes y Comunicaciones: Topologías, Enlaces, Seguridad, Redes Externas

En este apartado se analiza la red inalámbrica con la que cuenta la cooperativa, esto hará que exista una comunicación directa además de contar con la información actualizada.

4.5.3.1. La topología

La cooperativa dispone de una agencia principal la cual se conecta con todas las agencias en el caso de que las hubiese (si se creen crear sucursales) mediante enlaces redundantes: Con dos proveedores, o con un proveedor y con la red inalámbrica de la institución, utilizando enrutamiento dinámico. A esta también se conectan proveedores para brindar servicios de internet, pagos inter institucionales, acreditaciones, Banred, etc.

5. CAPÍTULO V. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El estudio organizacional “es el proceso mediante el cual la organización diagnóstica y evalúa las conductas, los valores, las creencias y las actitudes de la gente para enfrentar la resistencia al cambio; con esto, puede aplicar modificaciones en la cultura organizacional” (Hernandez, Gallarso, & Espinoza , 2011, p. 13).

5.1 Estructura Organizacional

A medida que las organizaciones planean su futuro, los gerentes de recursos humanos deben preocuparse de mezclar la planeación de recursos humanos con la planeación estratégica de negocios.

La planeación de recursos humanos y la planeación estratégica se tornan eficaces cuando entre ambas existe una relación recíproca e interdependiente. Todos los directivos de una organización, en especial los de línea deben considerar a la planeación estratégica como una de las responsabilidades más importantes (Caldera Mejia, 2004, p. 89).

Las fases del proceso de planeación de Recursos Humanos parte de:

- Organización general actual
- Organización, en detalle, de las grandes áreas de actividad
- Funciones de las unidades que constituyen las áreas de actividad
- Funciones de las categorías o grupos laborales que integran dichas áreas
- Responsabilidades que corresponde a cada nivel estructural por áreas de actividad
- Políticas y estrategias generales y específicas

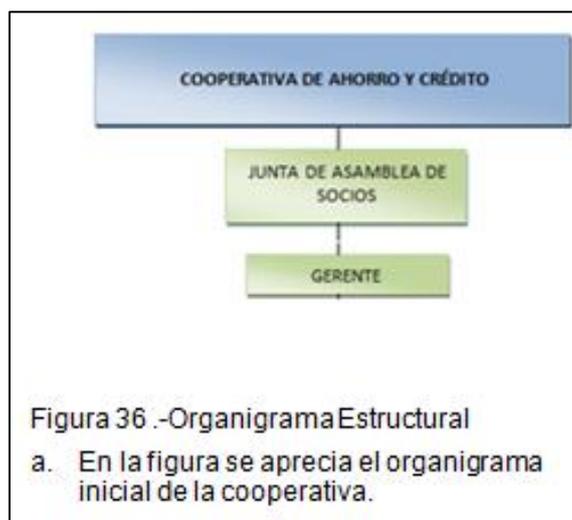
La materialización requiere disponer de la siguiente información:

- Organigrama general o básico de la empresa actualizado
- Organigramas de detalle de cada una de las grandes áreas
- Manuales de funciones de las unidades organizativas que constituyen dichas áreas
- Manuales de funciones de las categorías que integran dichas áreas

- Descripción de todos los puestos de trabajo actuales
- Inventario de la totalidad de puestos de trabajo existentes
- Resultados de las valoraciones de las actuales puestos de trabajo
- Resultados de los principales “ratios” relativos a la plantilla.

Un Organigrama “es la representación gráfica de la estructura organizativa. El organigrama es un modelo abstracto y sistemático que permite obtener una idea uniforme acerca de la organización. El organigrama tiene doble finalidad: Desempeña un papel informativo y de instrumentos para análisis estructural” (Ambrosio, 2009, p.35).

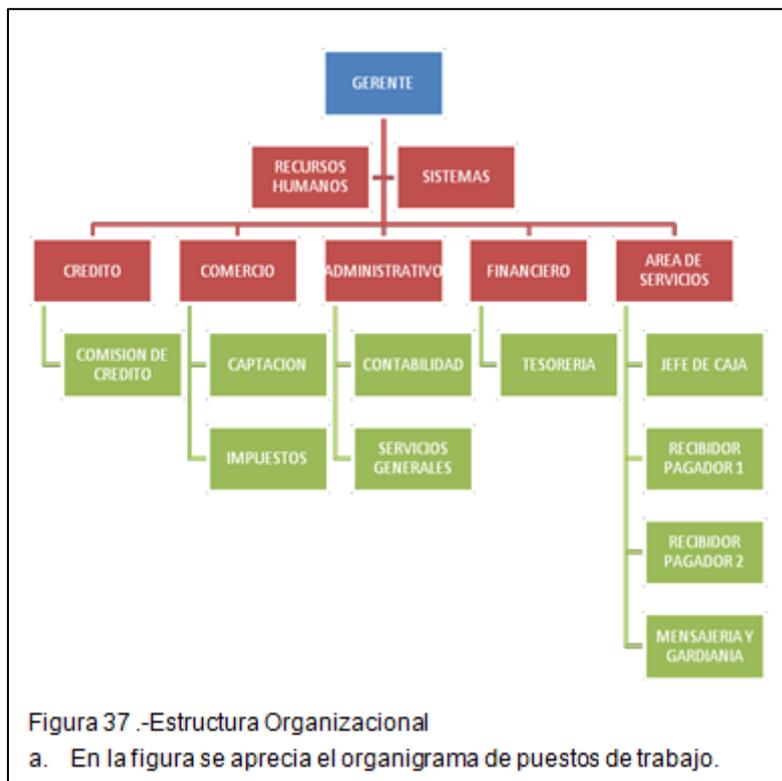
El Organigrama Estructural de la Cooperativa está de acuerdo a lo planteado en la Figura 36:



La Dirección General de Negocios administrativamente es la responsable de planificar, organizar, dirigir, supervisar y controlar a las Jefaturas de Agencia. Las Gerencias Comercial, Crédito y Cobranzas, y la Coordinación de Agencias, conjuntamente con las Jefaturas de Agencia planifican, coordinan, controlan y dan seguimiento a los objetivos y metas estratégicas.

El Jefe de Agencia, supervisa y controla todas las operaciones y procesos internos de las áreas de ventanillas, inversiones, servicio al cliente, créditos; y, cobranzas.

Para mayor detalle, a continuación en la Figura 37 se presenta el organigrama funcional, en el cual se puede identificar de forma precisa la relación administrativa y operativa que tendrá la cooperativa.



5.2 Determinación de Perfiles del Personal

“Perfil profesional relacionan los conocimientos, habilidades y actitudes requeridas para un desempeño satisfactorio, al igual que requisitos físicos que deben cumplir el ocupante” (Torres Laborde & Jaramillo Naranjo, 2014, p. 85).

Talento según el diccionario de la lengua española, es el conjunto de dotes intelectuales de una persona. En la perspectiva de la gestión de recursos humanos por competencia, ese conjunto de dotes intelectuales consiste en la sumatoria de dos conjuntos: los conocimientos y las competencias. Competencia hace referencia a las características de personalidad, devenidos comportamientos, que generan un desempeño exitoso en un puesto de trabajo. (Alles, 2009, p.46)

El Departamento de Talento Humano conforme a los perfiles requeridos solicita personal por los diferentes medios de comunicación, llama a entrevistas personales, realiza pruebas psicológicas, prácticas y conforme a los puntajes obtenidos se selecciona al personal, una vez ingresado al mismo se los capacita teórico-práctico según los cargos que van a desempeñar.

A continuación se expone en la Tabla 41 el resumen por cargos, misión, indicadores de gestión, conocimiento académico, educación formal que son aspectos fundamentales para la consecución de los objetivos estratégicos institucionales.

Tabla 41.-Perfiles del Personal de la Cooperativa

CARGOS	MISIÓN DEL CARGO	INDICADORES GESTIÓN	CONOCIMIENTO ACADÉMICO	EDUCACIÓN FORMAL
Jefe Agencia	Planificar, organizar y controlar la gestión administrativa, financiera y de recursos humanos de la agencia, garantizando el cumplimiento de las metas asignadas.	Productividad del personal, eficiencia de la actividad, satisfacción de Clientes internos y externos, cumplimiento en ventas, cuota de mercado.	Finanzas, administración y gestión.	Ing. Comercial, Economistas u Otros
Jefe de Caja	Atender a los clientes de la Coop. Garantizando la efectividad en las transacciones y otras actividades de custodia de valores.	Satisfacción de clientes, cumplimiento de metas, eficiencia en la actividad, volumen de operaciones.	Técnicas de Supervisión, Servicio al cliente, administración y Gestión.	Ingeniero, Economista
Cajero (Recibidor, Pagador 1)	Atender a los socios y clientes de la Cooperativa garantizando la efectividad en las transacciones y su satisfacción.	Eficiencia en la actividad, volumen de operaciones	Matemáticas, Auditoria	Título de Segundo Nivel, Bachiller
Asesor de Servicio al Cliente	Atender a los Socios con la finalidad de satisfacer sus necesidades y publicitar los productos y servicios de la Cooperativa.	Satisfacción de clientes, Eficiencia en la actividad, Crecimiento de las inversiones.	Servicios al cliente, Técnicas de ventas	Ingeniero, Licenciado y otros.
Asesor de Inversiones	Gestionar la captación de fondos, generando una relación con los socios a lo largo del ciclo de la vida comercial.	Satisfacción de clientes, Eficacia en la actividad. Crecimiento de los Inversores	Servicio al cliente, Técnicas de negociación, Finanzas. Matemáticas	Ingeniero, Licenciado y otros.
Comisión de Crédito (Asesor de Crédito)	Realizar créditos de acuerdo a las políticas y normas financieras, minimizando el riesgo crediticio, generando rentabilidad y como promocionar los productos y servicios financieros y no financieros.	Eficacia en la actividad, Nivel de satisfacción de socios/clientes, índice de morosidad.	Conocer el Negocio, el Mercado, Reglamentos y Políticas, Servicio al cliente.	Ing. Comercial, Economistas, Contador
Asesor de Información Crédito	Atender a los socios con los requerimiento de información de créditos, organizar a los socios a ser atendidos.	Satisfacción de clientes/socils, Eficacia en la actividad.	Servicio al cliente, Conocer el Negocio, Técnicas de Archivo	Ing. Finanzas, Ing. Comercial
Liquidador de Crédito	Generar la acreditación en la cuenta de ahorros del socio, verificando la autenticidad de las firmas en los documentos de respaldo de la operación.	Eficacia en la actividad, Satisfacción de Cliente	Conocer la lógica del Negocio, Servicio al cliente	Ingeniero de Finanzas, Comercial, CPA
Asesor Comercial	Proveer de captaciones y servicios a la institución.	Eficacia de la captación, Retención de clientes, Eficacia de la actividad.	Finanzas, Ventas y Mercadeo	Administración de Empresas, Marketing o Finanzas
Ejecutivo de Negocios	Promover y colocar productos financieros en su zona de influencia, mediante trabajo de campo, en coordinación con la Gerencia de Negocios, buscando cumplir las metas asignada.	Crecimiento en Ventas, Retención a Clientes, Eficacia en Ventas		Bachiller, Polivalente
Ejecutivo de Cobranzas	Gestionar la cartera vencida y por vencer, mantenimiento niveles de morosidad acordes a las políticas institucionales, sin desmejorar la calidad en la atención.	Recuperación de Cartera, Límites de envejecimiento de cartera, índice de morosidad, número de quejas.	Técnicas de Negociación y de cobranza, servicio al cliente	El cargo no tiene o requiere educación formal.

6. CAPÍTULO VI. ESTUDIO FINANCIERO

Una vez encuadrado el proyecto dentro de sus parámetro de actuación se procede a realizar la evaluación Económica- Financiera cuyo objetivo general es ordenar y sistematizar la información derivada de las etapas anteriores y elaborar los cuadros que servirán de base para la evaluación de resultados (Benito Hernandez, 2011).

Para lograrlo es necesario analizar en detalle los siguientes puntos:

- Componentes de la inversión
- Inversión Total
- Depreciación y Amortización
- Financiamiento de tercero
- Volumen de ocupación
- Materias prima
- Ingreso
- Gastos de Fabricación

6.1 Determinación del Balance General

El Balance General es un documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo. Consta de dos partes, activo y pasivo. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero. La legislación exige este documento sea imagen fiel del estado patrimonial de la empresa. El activo suele subdividirse en inmovilizado y activo circulante. El primero incluye los bienes muebles e inmuebles que constituyen la estructura física de la empresa y el segundo la tesorería, los derechos de cobro y las mercaderías. En el pasivo se distingue entre recursos propios, pasivo a largo plazo y pasivo circulante. Los primero son los fondos de la sociedad (capital social, reservas); el pasivo a largo plazo lo constituyen las deudas a largo plazo (obligaciones) y el pasivo circulante son capitales ajenos a corto plazo (crédito comercial, deudas

a corto). Existen diversos tipo de balance según el momento y la finalidad, Es el estado básico demostrativo de la situación financiera de una empresa, a una fecha determinada, preparado de acuerdo con los principios básicos de contabilidad gubernamental que incluye el activo, el pasivo y el capital contable (Moreno de Leon, 2009, p.6).

La finalidad del análisis financiero, es determinar la factibilidad de la creación de una cooperativa de ahorro y crédito, considerando la investigación de la demanda insatisfecha de productos y servicios del Sistema Cooperativo.

En primera instancia se establece las necesidades de inversión inicial, presupuesto de operación, flujo de efectivo y con base a Indicadores de Rentabilidad se determina la factibilidad del proyecto.

6.1.1. Inversión Inicial

Son los requerimientos de activos tangibles, gastos de gestión y capital de trabajo que requiere el proyecto para su desarrollo.

6.1.1.1. Activos Tangibles

Son las inversiones que sirven para el desarrollo de la actividad del negocio, en este caso de un sistema cooperativo, como son equipos de computación, muebles y enseres.

ESCENARIO MODERADO

De acuerdo al Capítulo III, se presenta un resumen de las principales inversiones, considerando un escenario moderado. En los tres escenarios lo referente a equipos de computación y software son los ítems que cambiaran debido al incremento por aumento en la capacidad.

Lo referente a la Tabla 42, es un breve resumen de lo visto en el capítulo 4, sección 4.4 de análisis de inversiones en infraestructura física y tecnológica, los datos detallados se encuentran en la Tabla 33, 34, 35, 36, 37.

Tabla 42 .-Activos Tangibles, Escenario Moderado

Activo Fijo y Adecuaciones	Cantidad
INFRAESTRUCTURA Y ADECUACIÓN	\$ 96,101.86
MOBILIARIO	\$ 26,800.34
EQUIPO COMPUTACIÓN	\$ 60,036.26
INFRAESTRUCTURA FÍSICA	\$ 38,567.65
SOFTWARE	\$ 3,740.00
TOTAL	\$ 225,246.11

6.1.1.2. Gastos de Gestión

Los gastos de gestión están formados por los gastos generados por la constitución y organización de la empresa, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, software, y sistema de información. Además se consideran los activos intangibles, costo de capacitación, publicidad y promoción. A continuación se indican en la Tabla 43.

Tabla 43.-Gasto de Gestión.

Concepto	Unidad	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
CONSTITUCIÓN LEGAL	Unidad	3000	1	\$ 1,500.00
DISEÑO PAGUINA WEB	Unidad	750	1	\$ 750.00
CONECTIVIDAD	Horas	100	10	\$ 1,000.00
CAPACITACIÓN Y MANUALES	Horas	80	20	\$ 1,600.00
COMPAÑIA PUBLICITARIA	Unidad	3000	1	\$ 3,000.00
TOTAL				\$ 7,850.00

6.1.1.3. Capital de Trabajo

Según Weston (1994) en su libro “Fundamentos de Administración Financiera”, el Capital de Trabajo Neto se define como “la diferencia entre activos circulantes y pasivos circulante de una empresa” (Weston, 1994, p.43).

El capital de Trabajo no es más que la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios). Siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa dispondrá de

Capital Neto de Trabajo. La administración de Capital de Trabajo es sumamente importante, pues los activos circulantes de una empresa típica industrial representan más de la mitad de sus activos totales. En el caso de una empresa distribuidora, estos activos representan aún más.

El capital de trabajo es un recurso de activos corrientes que se utilizan para el arranque del Proyecto. Se requiere fondos para la colocación de créditos y recursos para operar la cooperativa mínimo durante dos meses, hasta lograr la independencia operativa. (Alfonso Perez, 2009, p.2)

Con base en el estudio de mercado realizado, de acuerdo a los montos que están por solicitar los potenciales socios, se realiza una estimación basada en la media de dinero solicitado y en función de la participación obtenida en la muestra y a continuación se pondera con el dato de la población.

Según Peñate (2004) la administración del capital de trabajo es particularmente importante para las empresas pequeñas. Aunque estas empresas pueden minimizar su inversión en activos fijos, arrendando plantas y equipo, no pueden evitar la inversión en efectivo, cuentas por cobrar e inventario (Peñate, 2004, p. 7).

6.1.1.3.1. Estimación de Recurso Inicial

ESCENARIO MODERADO

Las potenciales captaciones se estima de acuerdo al estudio de mercado en \$1.663.821,73 lo que representaría en 136 clientes potenciales, este cálculo se hizo con base a la media de los intervalos de la cantidad de dinero que se podría ahorrar, multiplicado por la participación de cada uno de los montos que fueron obtenidos en el estudio de mercado. (Pregunta 25 encuesta) con base al estudio de mercado, se procede a tomar el crecimiento anual en las colocaciones 3,21% del sistema financiero (SBS, 2014).

La cantidad de dinero que ingresa a la Cooperativa está en función de la cantidad promedia a solicitar multiplicado por la participación. Para el escenario optimista se consideran todo el mercado 136 clientes que representa

\$1.663.821,73 y para el escenario moderado se considera una reducción en el 3,2% y para el escenario pesimista de 6,4%, como si se redujera en el doble en las colocaciones. Se adjunta la Tabla 44 detallando lo indicado:

Tabla 44.-Estimación de Ingresos en los Tres escenarios.

Núm. Clientes (mensual)	Núm. Socios (anual)	POTENCIA \$ ANUAL	ESCENARIOS
10	127	\$ 1,557,337.14	ESCENARIO PESIMISTA
11	132	\$ 1,610,579.43	ESCENARIO MODERADO
12	136	\$ 1,663,821.73	ESCENARIO OPTIMISTA

En el escenario Moderado se considera 11 clientes potenciales mensualmente con un ingreso de \$1.610.579,43 en forma anual; distribuidos con los intervalos y participación obtenida en la encuesta, como se puede observar en la Tabla 45.

Tabla 45.-Capital de Trabajo, Escenario Moderado

Intervalos	Participación por intervalo %	# Clientes mensual Crecimiento Cooperativas	Redondeo de # Clientes mensual Crecimiento Cooperativa	Cantidad de dinero Promedio	Dinero mensual de ingreso a la cooperativa
200 - 1000 USD	31.63%	3.5	3	600	\$ 1,800
1001 - 2000 USD	12.24%	1.3	1	1500	\$ 1,500
2001 - 3000 USD	7.14%	0.8	1	2500	\$ 2,500
3001 - 4000 USD	1.02%	0.1	1	3500	\$ 3,500
4001 - 5000 USD	1.02%	0.1	1	4500	\$ 4,500
5001 - 6000 USD	2.04%	0.2	1	5500	\$ 5,500
6001 - 10000 USD	19.39%	2.1	1	8000	\$ 8,000
10000 - 20000 USD	5.10%	0.6	0	15000	\$ -
MAS DE 20000 USD	20.41%	2.2	2	30000	\$ 60,000
TOTAL	100.000%	11	11		\$ 87,300

6.1.1.3.2. Estimación de Capital de Trabajo para Dos meses

El Capital de Trabajo, con base a lo calculado en el Capítulo III, los escenarios ponderados del número de trabajadores está en función del personal a contratar con respecto a sueldos y salarios, en cuanto a útiles de oficina, limpieza y servicios básicos, mientras aumente el personal también los gastos se incrementan. Se estima el capital de trabajo para dos meses, porque se

asume que luego de los dos meses la cooperativa está en capacidad de cubrir dichos gastos.

ESCENARIO MODERADO

En el escenario moderado, igualmente se considera como recurso inicial los ingresos que se pretenden alcanzar en los dos primeros meses, igualmente los gastos aumentan porque al haber más clientes se necesitará un mayor número de insumos, habrá mayor cantidad de ingresos y por ende se necesita contratar más personal. Se detalla en la Tabla 46.

Tabla 46.-Capital de Trabajo para Dos meses, Escenario Moderado

Capital de Trabajo	Mensual	Dos meses
GASTO DE GESTIÓN		\$ 7,850.00
SUELDOS Y BENEFICIOS	\$ 26,400.00	\$ 52,800.00
ÚTILES OFICINA	\$ 100.00	\$ 200.00
ÚTILES DE LIMPIEZA	\$ 100.00	\$ 200.00
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 540.00	\$ 1,080.00
RENTAL LOCAL	\$ 1,800.00	\$ 3,600.00
PUBLICIDAD LOCAL	\$ 200.00	\$ 400.00
RECURSO INICIAL	\$ 87,300.00	\$ 174,600.00
GASTO IMPREVISTOS	\$ 2,619.00	\$ 5,238.00
TOTAL		\$ 245,968.00

6.1.1.3.3. Financiamiento

El financiamiento de la inversión requerida para una posible creación de una cooperativa, se establece un crédito del 60% del monto de la inversión y el 40% serán aportaciones de accionistas, con base a la tasa de interés referencial de acuerdo a lo establecido por el Banco Central del Ecuador, cuya tasa máxima para el segmento productivo “PYMES que es de 11,83%” (BCE, 2015).

Dicho préstamo es pagadero a un plazo de 5 años, la deuda se amortizada a 5 años y el pago mensual se determina con base a una anualidad; que es aquella en la cual los pagos se hacen al final de cada periodo. Se indica en la Tabla 47.

ESCENARIO MODERADO

En este escenario se ha considerado el incremento en número de clientes, por tal motivo es necesario mayor cantidad de capital de trabajo, y por ende de activos.

Tabla 47.-Financiamiento Cooperativa, Escenario Moderado

Financiamiento	Valor	Crédito	Aportación Socios/ Al inicio Accionista
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS	\$ 225,246.11	\$ 135,147.67	\$ 90,098.44
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 245,968.00	\$ 147,580.80	\$ 98,387.20
TOTAL	\$ 471,214.11	\$ 282,728.47	\$ 188,485.64
%TOTAL	100%	60%	40%

Con base al crédito a solicitar es necesario calcular el monto a cancelar mensualmente, dado que será necesario considerar como un gasto financiero el pago de la cuota, tomando en cuenta que para dicho préstamo se amortizara con pagos durante 5 años y es necesario para descontar dichos pagos en el flujo de efectivo.

Para calcular el valor de la cuota se utilizara la fórmula del Valor Presente de una anualidad, cuyo formula es la siguiente (Gitman, 2003):

$$VP = R \left(\frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \right)$$

Valor Presente VP de la anualidad, donde:

VP = Valor Presente de la anualidad

R = Valor de la cuota fija a pagar

n = Número de Periodos

i =Tasa de interés

$$R = \frac{VP \times i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

Para este proyecto se tiene los siguientes datos:

ESCENARIO MODERADO

En el escenario moderado se determina en función de los siguientes datos y se presenta en la Tabla 48 de amortización.

$$VP = \$282.728,47$$

R = Valor de la cuota fija a pagar =?

$$n = 60$$

$$i = 11,83\%$$

$$R = \frac{VP \times i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

$$R = \$ 6264,88$$

Tabla 48.-Tabla de Amortización para Financiamiento Cooperativa, Escenario Moderado

Interés	11.83%
Capital	\$ 282,728.47
Cuotas	60

	Cuota
2787.23146	\$ 6,264.88
0.44489801	

TABLA DE AMORTIZACION				
N Cuotas	Cuota	Interes	Amortizacion	Saldo
				282728.466
1	6264.87731	2787.23146	3477.645854	279250.8201
2	6264.87731	2752.94767	3511.929646	275738.8905
3	6264.87731	2718.3259	3546.551419	272192.3391
4	6264.87731	2683.36281	3581.514505	268610.8246
5	6264.87731	2648.05505	3616.822269	264994.0023
6	6264.87731	2612.39921	3652.478109	261341.5242
7	6264.87731	2576.39186	3688.485456	257653.0387
8	6264.87731	2540.02954	3724.847775	253928.191
9	6264.87731	2503.30875	3761.568566	250166.6224
10	6264.87731	2466.22595	3798.651362	246367.971
11	6264.87731	2428.77758	3836.099734	242531.8713
12	6264.87731	2390.96003	3873.917284	238657.954
13	6264.87731	2352.76966	3912.107652	234745.8464
14	6264.87731	2314.2028	3950.674513	230795.1719
15	6264.87731	2275.25574	3989.621579	226805.5503
16	6264.87731	2235.92472	4028.952598	222776.5977
17	6264.87731	2196.20596	4068.671356	218707.9263
18	6264.87731	2156.09564	4108.781675	214599.1446
19	6264.87731	2115.5899	4149.287414	210449.8572
20	6264.87731	2074.68484	4190.192472	206259.6648
21	6264.87731	2033.37653	4231.500786	202028.164
22	6264.87731	1991.66098	4273.216332	197754.9476
23	6264.87731	1949.53419	4315.343123	193439.6045
24	6264.87731	1906.9921	4357.885214	189081.7193
25	6264.87731	1864.03062	4400.846699	184680.8726
26	6264.87731	1820.6456	4444.231712	180236.6409
27	6264.87731	1776.83288	4488.04443	175748.5965
28	6264.87731	1732.58825	4532.289068	171216.3074
29	6264.87731	1687.90743	4576.969884	166639.3375
30	6264.87731	1642.78614	4622.091179	162017.2463
31	6264.87731	1597.22002	4667.657295	157349.589
32	6264.87731	1551.2047	4713.672616	152635.9164
33	6264.87731	1504.73574	4760.141572	147875.7749
34	6264.87731	1457.80868	4807.068634	143068.7062
35	6264.87731	1410.419	4854.458319	138214.2479
36	6264.87731	1362.56213	4902.315188	133311.9327

37	6264.87731	1314.23347	4950.643845	128361.2889
38	6264.87731	1265.42837	4999.448942	123361.8399
39	6264.87731	1216.14214	5048.735176	118313.1047
40	6264.87731	1166.37002	5098.507291	113214.5975
41	6264.87731	1116.10724	5148.770075	108065.8274
42	6264.87731	1065.34895	5199.528367	102866.299
43	6264.87731	1014.09026	5250.78705	97615.51196
44	6264.87731	962.326255	5302.551059	92312.9609
45	6264.87731	910.05194	5354.825375	86958.13553
46	6264.87731	857.262286	5407.615029	81550.5205
47	6264.87731	803.952215	5460.9251	76089.5954
48	6264.87731	750.116595	5514.76072	70574.83468
49	6264.87731	695.750245	5569.12707	65005.70761
50	6264.87731	640.847934	5624.029381	59381.67823
51	6264.87731	585.404378	5679.472937	53702.20529
52	6264.87731	529.414241	5735.463074	47966.74222
53	6264.87731	472.872134	5792.005181	42174.73704
54	6264.87731	415.772616	5849.104699	36325.63234
55	6264.87731	358.110192	5906.767123	30418.86521
56	6264.87731	299.879313	5964.998002	24453.86721
57	6264.87731	241.074374	6023.802941	18430.06427
58	6264.87731	181.689717	6083.187598	12346.87667
59	6264.87731	121.719626	6143.157689	6203.718985
60	6264.87731	61.1583297	6203.718985	-2.91675E-09
TOTAL	375892.639	93164.1729	282728.466	9167568.024

Resumen del Costo de financiamiento anual del crédito se detalla en la Tabla 49:

Tabla 49.-Tabla Resumen de Financiamiento, Escenario Moderado

COSTO DE FINANCIAMIENTO ANUAL					
AÑO	2015	2016	2017	2018	2019
INTERES	\$31,108.02	\$25,602.29	\$ 19,408.74	\$ 12,441.43	\$ 4,603.69
PRINCIPAL	\$44,070.51	\$49,576.23	\$ 55,769.79	\$ 62,737.10	\$ 70,574.83

6.2 Balance General

Con los datos obtenidos en la inversión y financiamiento, se calcula el Balance Inicial de la Cooperativa, la cuenta activos está formada por el efectivo que es

el recurso inicial que se necesita para los dos primeros meses, gasto operacional es el capital de trabajo necesario menos la cuenta efectivo, los activos fijos, están conformados por la infraestructura, mobiliario, equipo de computación, etc. La cuenta pasivo está integrada por el préstamo corriente que son los créditos menores a un año y el préstamo a largo plazo que son los créditos a pagar mayores a un año, además el patrimonio es el capital contable conformada por la aportación de los socios al inicio del proyecto, (40%).

En la Tabla 50 se detalla el balance general para el escenario moderado:

ESCENARIO MODERADO

Tabla 50.-Balance General Inicial, Escenario Moderado

BALANCE GENERAL PRESUPUESTO INICIAL			
Activo	Cantidad	Pasivo	Cantidad
EFFECTIVO	\$ 174,600.00	PRÉSTAMO	\$ 44,070.51
GASTO PREOPERACIONAL	\$ 71,368.00	Total Pasivo Corriente	\$ 44,070.51
Total Activo Corriente	\$ 245,968.00	PRÉSTAMO LARGO PLAZO	\$ 238,657.95
		Total Pasivo	\$ 282,728.47
Activo Fijo			
INFRAESTRUCTURA Y ADECUACIÓN	\$ 96,101.86	Patrimonio	
MOVILIARIO	\$ 26,800.34	CAPITAL CONTABLE	\$ 188,485.64
EQUIPO COMPUTACIÓN	\$ 60,036.26	Total Capital Contable	\$ 188,485.64
INFRAESTRUCTURA FÍSICA	\$ 38,567.65		
SOFTWARE	\$ 3,740.00		
Total Activo Fijo	\$ 225,246.11		
Total Activo	\$ 471,214.11	Total Pasivo	\$ 471,214.11

Se plantea el análisis usando las razones financieras que son formas de comparar e investigar las relaciones existentes entre distintos elementos de la información financiera. A continuación se explican algunas de las razones financieras más comunes:

Medida de liquidez o solvencia a Corto Plazo: “Tiene la finalidad de determinar la liquidez de una empresa, es la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas en el corto plazo sin presiones excesivas” (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012, p. 49).

Razón Circulante:

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{Razón Circulante} = \frac{245968,00}{44070,51}$$

$$\text{Razón Circulante} = 5.58 \text{ veces}$$

Por lo tanto se podría decir que se tiene \$5.58 dólares en activos circulante por cada dólar en pasivo circulante o también se podría interpretar que se tiene 5.58 veces para cubrir los pasivos circulantes, por lo tanto la cooperativa al inicio tendrá una amplia liquidez.

Capital de Trabajo: “La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que se requiere para poder operar” (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012, p. 24).

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Capital de Trabajo} = 245968 - 44070,51 = 201897,49$$

Por lo tanto se tiene \$201897,49 de dinero para operar sin problema la cooperativa.

Concentración a Corto Plazo: “Analiza que porcentaje de la deuda de la empresa está a Largo Plazo” (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012, p. 50).

$$\text{Concentración a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivo}} * 100\%$$

$$\text{Concentración a Corto Plazo} = \frac{44070,51}{282728,47} * 100\%$$

$$\text{Concentración a Corto Plazo} = 15,58\%$$

Este Indicador revela que existen obligaciones al corto plazo en un 15,58%.

Concentración a Largo Plazo: “Analiza que porcentaje de la empresa está a Largo Plazo” (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012, p. 57).

$$\text{Concentración a Largo Plazo} = \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Total Pasivo}} * 100\%$$

$$\text{Concentración a Corto Plazo} = \frac{238657,95}{282728,47} * 100\%$$

$$\text{Concentración a Corto Plazo} = 84,41\%$$

Este Indicador revela que existen obligaciones al Largo plazo en un 84,41%.

Nivel de Endeudamiento: “Establece que proporción del valor de los bienes de la empresa ha sido financiado con recursos externos” (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012, p. 57).

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} * 100\%$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{282728,47}{225246,11} * 100\%$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = 125,51\%$$

Este indicador revela que la participación de los acreedores es del 125,51% sobre los activos de la cooperativa.

En conclusión con este Balance General inicial se tiene una visión de la cooperativa sin embargo es necesario contar con una proyección del Balance a cinco años para tener claro la situación financiera de la cooperativa.

En la Tabla 51 se presenta el Balance General con una Proyección a 5 años, en donde se ha considerado varios factores de acuerdo a la situación del país, así como también para tener datos más exactos se analizó una cooperativa del medio, que tenga monto similares en captaciones y colocaciones.

A continuación se presenta la Tabla 52 en donde se detallan todas las variables que se tomaron para realizar la proyección del Balance General.

Tabla 51 .-Modelo de Valoración Financiera para Pronosticar Balance General

MODELO DE VALORACION FINANCIERA PARA PRONOSTICAR BALANCE Y FLUJO DE CAJA		
INSTRUCCIÓN:		
Para el desarrollo de este modelo se realizaron primisas los cuales serán utilizados para proyectar los estados financieros y flujos de efectivo del periodo de cinco (5) años de la Cooperativa. La columna de tasa de crecimiento es modificable.		
VARIABLES	SUPUESTOS	TASA CRECIMIENTO
Fondos Disponibles		
Caja	El dinero en efectivo y de caja chica se estima aumente: Crecimiento población Quito 2.2%	2.2%
Deposito para Encaje	Se estima un porcentaje sobre los depositos de dinero que queda de respaldo por el dinero prestado mas el ahorro a la vista(5%)	4.0%
Inversiones		
Disponibilidad Restringida	Disponibilidad Restringida: Fondo administrativo por la Corporacion Financiera Nacional, el cual fue creado para resolver eventuales requerimientos de liquidez (2%)	2.00%
Provisiones para Inversiones	Provisiones Para Inversiones: Que la cooperativa realizara en los últimos años en base a la percepción del riesgo (Riesgo pais)	1.42%
Cartera de Crédito		
Consumo	Consumo: La cartera de Consumo representa aproximadamete un 51.92% del total de la cartera de crédito de las instituciones financieras y considerando que es el crédito que menos ha crecido en los últimos años en relación con los otros tipos de crédito.	2.20%
Microcrédito	Microcrédito: Considerando que en la actualidad existen presiones sectores politicos hacia la cooperativa, para que se asignen recursos a la microempresa, se estima que en los siguientes años comenzara a otorgar crédito aunque en poca proporción y con minucioso análisis de riesgo de crédito, a partir del 2015 se otorgará creditos de hasta un máximo \$20.000.	2.20%
Provision para Creditos incobrables	Se pondera en un 1% el total de la cartera de credito que no sera recuperado	4.00%
Cuentas por Cobrar		
Intereses por cobrar de inversiones	Sus supuestos se aplican en la hoja de proyección de balance, para mejor demostración.	
Intereses por cobrar - cartera de crédito		
Pagos por cuentas de clientes		
Propiedades y equipo		
Edificios Muebles, Enseres y Eq. Oficina Equipos de computación	Se estima que la cooperativa, en los próximos años realizará adquisición de muebles, equipos de oficina, equipos de computación, por apertura de agencias o sucursales, adicionalmente de realizar construcciones y mejoras.	34.00%
Depreciación Acumulada	La depreciación acumulada cada año aumentará por los activos de la cooperativa que van disminuyendo su valor desde su adquisición.	23.00%
Otros Activos		
Otros Activos	Otros activos provenientes del valor de anticipos de impuestos , depósitos de garantía para recibir servicios públicos, faltantes de caja y otros. Se estima según sus datos de años precedentes.	1.00%

Obligaciones con el público:		
Depósitos a la vista	Las cuentas de ahorro y corriente se estima que seguirán aumentando, debido a la confianza de los clientes en la cooperativa , esto se refleja en la evolución positiva que ha tenido la cooperativa en depósitos, y flexibilidad de apertura de cuentas y por sus intereses ofrecidos al público mayores al promedio	2.20% 2.20% 2.20% 2.20%
Depósitos a plazo	Se estima incrementará el volumen de depósitos a plazo fijo, aunque los clientes prefieran los de menores plazos según la Superintendencia de Bancos	1_30 2.20% 2.20% 2.20% 2.20%
Cuentas por Pagar:		
Intereses por Pagar	Basados en el crecimiento de los depósitos de clientes y tasas pasivas*	
Otros Pasivos	Se estima que cada año parte de los intereses generados por la cartera de crédito serán recibidos por anticipado. Ir a hoja de proyección de balance:	
Obligaciones Financieras:		
Con otras instituciones	Las obligaciones con otras instituciones aumentarán cada año por el financiamiento	5.00%

Tabla 52 .-Balance General Proyectado a 5 años

ESTADO DE SITUACIÓN PROYECTADO/BALANCE GENERAL
AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2015 (DÍA DE HOY)

ACTIVO		Año Base	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
11	FONDOS DISPONIBLES	588,658.1	275,231.7	283,329.7	291,650.9	300,201.1	312,539.4
	CAJA	172,500.0	174,600.0	178,441.2	182,366.9	186,379.0	190,479.3
	DEPÓSITO PARA ENCAJE	416,158.1	100,631.7	104,888.5	109,284.0	113,822.1	122,060.1
14	CARTERA DE CRÉDITOS	1,263,819.8	1,157,136.5	1,182,593.5	1,208,610.6	1,235,200.0	1,395,785.9
	CONSUMO	1,183,118.1	432,511.7	442,027.0	451,751.6	461,690.1	606,660.8
	MICROCRÉDITO	93,467.5	736,785.5	752,994.8	769,560.7	786,491.0	803,793.8
	PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES	-12,765.9	-12,160.7	-12,428.2	-12,701.6	-12,981.1	-14,668.7
	INVERSIONES	14,303.8	14,595.2	14,892.5	15,195.8	15,505.2	15,820.9
	DISPONIBILIDAD RESTRINGIDA	15,216.6	15,520.9	15,831.4	16,148.0	16,470.9	16,800.4
	PROVISIONES PARA INVERSION	-912.8	-925.7	-938.9	-952.2	-965.7	-979.4
16	CUENTAS POR COBRAR	11,544.3	25,692.3	32,987.5	34,466.7	35,309.4	35,350.0
	INTERESES POR INVERSION	1,366.5	336.3	184.5	164.4	164.2	167.0
	INTERESES POR COBRAR CARTERA DE CREDITO	9,404.9	25,162.8	32,725.7	34,286.8	35,142.1	35,182.5
	PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES	773.0	193.2	77.3	15.5	3.1	0.5
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	221,506.1	175,604.8	129,703.4	83,802.0	129,703.4	83,802.0
19	OTROS ACTIVOS	9,381.0	9,474.8	9,569.6	9,665.3	9,761.9	9,859.5
1	TOTAL	2,109,213.2	1,657,735.3	1,653,076.2	1,643,391.3	1,725,681.0	1,853,157.7
PASIVO		Año Base	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
21	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	1,213,690.6	887,613.7	948,899.8	1,012,452.8	1,078,342.9	1,084,453.5
2101	DEPÓSITOS A LA VISTA	702,860.7	653,754.3	709,895.4	768,190.4	828,706.7	802,362.6
2103	DEPÓSITOS A PLAZO	510,830.0	233,859.4	239,004.4	244,262.4	249,636.2	282,090.9
210305	De 1 a 30 días	51,083.0	23,385.9	23,900.4	24,426.2	24,963.6	28,209.1
210310	De 31 a 90 días	76,624.5	35,078.9	35,850.7	36,639.4	37,445.4	42,313.6
210315	De 91 a 180 días	178,790.5	81,850.8	83,651.5	85,491.9	87,372.7	98,731.8
210320	De 181 a 360 días	178,790.5	81,850.8	83,651.5	85,491.9	87,372.7	98,731.8
210325	De más de 361 días	25,541.5	11,693.0	11,950.2	12,213.1	12,481.8	14,104.5
25	CUENTAS POR PAGAR	23,495.0	8,677.3	6,741.1	7,324.4	10,353.9	10,070.1
	OBLIGACIONES FINANCIERAS	0.0	44,070.5	49,576.2	55,769.8	62,737.1	70,574.8
29	OTROS PASIVOS	9,850.6	12,371.4	14,970.6	16,310.4	17,684.8	19,196.7
2	TOTAL	1,247,036.2	952,732.9	1,020,187.7	1,091,857.5	1,169,118.7	1,184,295.1
	PATRIMONIO						
31	CAPITAL SOCIAL	701,669.0	698,979.0	622,589.4	537,253.0	532,265.0	617,187.0
36	RESULTADOS	160,508.0	6,023.9	10,299.1	14,280.6	24,297.3	51,675.7
3	TOTAL PATRIMONIO	862,177.0	705,002.9	632,888.5	551,533.6	556,562.3	668,862.7
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,109,213.3	1,657,735.7	1,653,076.2	1,643,391.1	1,725,681.0	1,853,157.8

6.3. Estado de Pérdidas y Ganancias

Estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida y excedente) de una entidad durante un periodo determinado, tomando como parámetros los ingresos y gastos efectuados; además proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General (Moreno de Leon, 2009, p.8).

Basado en “el crecimiento de las colocaciones tomando en consideración Dic 13-Ago 14 aumenta en un 3,2%, se ponderan los ingresos con base a este incremento” (BCE, 2014).

6.3.1. Estimación de Ingresos

“El concepto de ingreso comprende tanto los ingresos ordinarios en si, como las ganancias. Los ingresos ordinarios, son aquellos que se generan en el desarrollo de las actividades ordinarias de la empresa y comprenden una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías” (Alonso Carvalho, 2009, p. 48).

6.3.1.1. Presupuesto de Ingresos por colocaciones

Con base al crecimiento de colocaciones calculadas 3,2% (Tabla 24) del sistema financiero cooperativista, la muestra obtenida en las encuestas de los potenciales socios, se pondera considerando los montos que los encuestados estarían dispuesto a solicitar crédito, se detalla en las Tabla 53:

ESCENARIO MODERADO

Con el potencial anual de colocación \$1.209.146,58 obtenido en la Tabla 54, se considera que dicha cantidad de dinero es la recaudación en un escenario moderado, siendo toda la población de acuerdo al estudio de mercado, en este caso es el punto de partida de esa población se toma el 35% para los créditos de consumo y un 40% para los microcrédito, dado que no se captará toda la población. La cantidad \$1.802.312,83 representa el 7,9% de las captaciones por microcrédito obtenido en las encuestas de acuerdo a la ponderación.

Tabla 53 .-Porcentaje de Ponderación, Escenario Moderado

Tipo de ahorro	Monto total Población	% Obtenido Encuestas
Ahorro por consumo	\$1,209,146.58	5.30%
Ahorro por Microcrédito	\$1,802,312.82	7.90%

6.3.1.2. Cálculo de Colocación de Créditos

Se pondera considerando los montos que los encuestados están dispuesto a solicitar un crédito, como se indica en la Tabla 54, bajo unos intervalos o límites

(pregunta 25 encuesta), se obtiene un promedio entre dichos intervalos y se procede a multiplicar por el porcentaje de participación, obtenido en la pregunta 25, Anexo 2:

ESCENARIO MODERADO

Según las encuestas realizadas, existe el 31,63% que solicita un crédito de entre los \$200 y \$1000 dólares, 12,24% solicita un crédito entre \$1001 y \$2000 dólares, 7,14% solicita un crédito entre \$2001 y \$3000, 1,02% solicita un crédito entre \$3001 y \$4000, 1,02% solicita un crédito entre \$4001 y \$5000, 2,04% solicita un crédito entre \$5001 y \$6000, 19,39% solicita un crédito entre \$6001 y \$10000, 5,10% solicita un crédito entre 10.001 y 20000 y por último más de \$20001 que representa el 20,41%. De los rangos establecidos por ejemplo entre \$200 y \$1000 el promedio es \$600, entre \$1001 y \$2000 el promedio es \$1500 y así con el resto de cantidades.

El ahorro potencial se calcula al multiplicar la cantidad de clientes por la cantidad promedio de dinero; para el resto de años se considera el crecimiento de la población de Quito en 2,2% y se mantiene los porcentajes de participación de cada uno de los montos según las encuestas. (Barrera, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Plan de Desarrollo 2012 - 2022, 2011). En la Tabla 54 se detalla una proyección de los ingresos por colocación, cercana a la realidad, obtenida en función de los encuestados.

Tabla 54.-Calculo Colocación de Créditos, Escenario Moderado

	Intervalos	Participación por intervalo %	Cantidad	Ahorro Potencial
Año 2015	200 - 1000 USD	31.63%	42	\$24,986.25
	1001 - 2000 USD	12.24%	16	\$24,180.24
	2001 - 3000 USD	7.14%	9	\$23,508.57
	3001 - 4000 USD	1.02%	1	\$4,701.71
	4001 - 5000 USD	1.02%	1	\$6,045.06
	5001 - 6000 USD	2.04%	3	\$14,776.82
	6001 - 10000 USD	19.39%	26	\$204,188.73
	10000 - 20000 USD	5.10%	7	\$100,751.02
	MAS DE 20000 USD	20.41%	27	\$806,008.16
		Total	100.00%	132

	Intervalos	Participación por intervalo %	Cantidad	Ahorro Potencial
Año 2016	200 - 1000 USD	31.63%	42	\$25,363.55
	1001 - 2000 USD	12.24%	16	\$24,545.37
	2001 - 3000 USD	7.14%	10	\$23,863.55
	3001 - 4000 USD	1.02%	1	\$4,772.71
	4001 - 5000 USD	1.02%	1	\$6,136.34
	5001 - 6000 USD	2.04%	3	\$14,999.95
	6001 - 10000 USD	19.39%	26	\$207,271.98
	10000 - 20000 USD	5.10%	7	\$102,272.36
	MAS DE 20000 USD	20.41%	27	\$818,178.89
		Total	100.00%	134

	Intervalos	Participación por intervalo %	Cantidad	Ahorro Potencial
Año 2017	200 - 1000 USD	31.63%	43	\$25,746.54
	1001 - 2000 USD	12.24%	17	\$24,916.00
	2001 - 3000 USD	7.14%	10	\$24,223.89
	3001 - 4000 USD	1.02%	1	\$4,844.78
	4001 - 5000 USD	1.02%	1	\$6,229.00
	5001 - 6000 USD	2.04%	3	\$15,226.45
	6001 - 10000 USD	19.39%	26	\$210,401.79
	10000 - 20000 USD	5.10%	7	\$103,816.67
	MAS DE 20000 USD	20.41%	28	\$830,533.39
		Total	100.00%	136

	Intervalos	Participación por intervalo %	Cantidad	Ahorro Potencial
Año 2018	200 - 1000 USD	31.63%	44	\$26,135.31
	1001 - 2000 USD	12.24%	17	\$25,292.23
	2001 - 3000 USD	7.14%	10	\$24,589.67
	3001 - 4000 USD	1.02%	1	\$4,917.93
	4001 - 5000 USD	1.02%	1	\$6,323.06
	5001 - 6000 USD	2.04%	3	\$15,456.36
	6001 - 10000 USD	19.39%	27	\$213,578.86
	10000 - 20000 USD	5.10%	7	\$105,384.31
	MAS DE 20000 USD	20.41%	28	\$843,074.44
		Total	100.00%	138

	Intervalos	Participación por intervalo %	Cantidad	Ahorro Potencial
Año 2019	200 - 1000 USD	31.63%	44	\$26,529.95
	1001 - 2000 USD	12.24%	17	\$25,674.15
	2001 - 3000 USD	7.14%	10	\$24,960.98
	3001 - 4000 USD	1.02%	1	\$4,992.20
	4001 - 5000 USD	1.02%	1	\$6,418.54
	5001 - 6000 USD	2.04%	3	\$15,689.76
	6001 - 10000 USD	19.39%	27	\$216,803.90
	10000 - 20000 USD	5.10%	7	\$106,975.61
	MAS DE 20000 USD	20.41%	29	\$855,804.87
		Total	100.00%	140

6.3.1.3. Estimación de los Ingresos

Con base al estudio de mercado se consideran los créditos entregables, los cuales son pagaderos a una tasa del 16,23%, para créditos de consumo y 25% para microcrédito (BCE, 2015).

Dicha tasa está dentro de los intervalos vigentes, estipulado por el Banco Central del Ecuador, se calcula la cantidad de ingresos ponderados a 2,2 % que es el ritmo de crecimiento anual de la población de Quito (Barrera, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Plan de Desarrollo 2012 - 2022, 2011).

Se estima el porcentaje de ganancia o interés ganados por el préstamo. El porcentaje de encuestados que solicitan un crédito fue del 18,1% (pregunta 23 encuesta) de los cuales el 7,9% lo designaran para microcréditos. Anexo 2.

ESCENARIO MODERADO

En la Tabla 55 se encuentran el número de clientes aproximados de clientes y de acuerdo al crecimiento de la población de Quito se proyecta para el resto de años, manteniendo relación con las encuestas. Para calcular la cantidad de ingresos es necesario considerar que las dos únicas posibilidades de ingresos de dinero son por crédito de consumo y microcréditos, que son los créditos que concederá la cooperativa en un inicio. Por tal motivo en el caso de créditos por consumo se considera una tasa del 15,50% y para microcréditos de un 24,5%.

Tabla 55 .-Estimación de los Ingresos, Escenario Moderado

INGRESO PRESUPUESTADO					
Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
Clientes Anuales	131.648	134.544256	137.5042296	140.5293227	143.6209678
Créditos entregados por Consumo	\$423,201.30	\$432,511.73	\$442,026.99	\$451,751.58	\$593,601.58
Interés a Aplicar por cred. Consumo	15.50%	15.50%	15.50%	15.50%	15.50%
INTERÉS GANADOS CRED. CONSUMO	\$65,596.20	\$67,039.32	\$68,514.18	\$70,021.50	\$92,008.24
Créditos entregados Microcréditos	\$720,925.13	\$736,785.48	\$752,994.77	\$769,560.65	\$786,490.98
Interés a Aplicar por cred. Microcrédito	24.5%	24.5%	24.5%	24.5%	24.5%
INTERÉS GANADOS CRED. MICROCRÉDITO	\$176,626.66	\$180,512.44	\$184,483.72	\$188,542.36	\$192,690.29
TOTAL DE INGRESOS	\$242,222.86	\$247,551.76	\$252,997.90	\$258,563.85	\$284,698.54

6.3.2. Estimación de los Egresos

El cálculo de egresos está en función de las captaciones, las cuales tuvieron una tasa de crecimiento en cuanto a las personas que ahorran según el sistema financiero, que operan en el cantón Quito, que fue calculada en 4,2% con los datos del Banco Central Ecuador. (BCE, 2015). Y en cuanto al interés

que se paga por dichos ahorros se encuentra, en función de la tasa pasiva vigente que es el 3% (BCE, 2015).

6.3.2.1 Cálculo del Porcentaje de ponderación de Egresos

Con base al crecimiento de captaciones 4,2% (Tabla 22) del sistema financiero cooperativista y a la muestra obtenida en las encuestas de los potenciales socios, se pondera considerando los montos que los encuestados están dispuesto a depositar, se detalla en la Tabla 56:

ESCENARIO MODERADO

Se detalle los egresos a los que está sometido la cooperativa en este caso se considera como punto de partida la potencia captación \$881.632, dicho monto es en el caso de captar toda la muestra de la población, considerando como percentil 1, percentil 2 se asume el 4,2% que es el crecimiento de las captaciones del sistema financiero y representa \$842.664,21 y como percentil 3, 8,4% que representa el \$803.696,06.

Tabla 56 .-Porcentaje de Ponderación Egresos, Escenario Moderado

Tipo de ahorro	Monto total Población	% Encuestas
Total captación	\$881,632.00	18.10%

6.3.2.2. Estimación de Captaciones

Se pondera considerando los montos que los encuestados están dispuesto a depositar en la Cooperativa, con base al estudio de mercado, como se indica en la Tabla 57, (pregunta 13 encuesta), menos de \$100 dólares están dispuesto a depositar en un 9,71%, de \$101 a \$200 dólares están dispuestos a depositar en un 8,63%, de \$201 a \$300 dólares están dispuestos a depositar en un 23,27%, de \$301 a \$400 están dispuestos a depositar en un 21,73%, de \$401 a \$500 están dispuestos a depositar en un 14,79%, de \$501 a \$700 están dispuestos a depositar en un 11,71%, de \$700 a \$1000 están dispuesto a

depositar en un 5,24%, de \$1001 a \$1500 están dispuestos a depositar en un 2% y más de \$1500 están dispuesto a depositar en un 2,92%.

La captación de la cooperativa se obtiene al multiplicar el porcentaje de la participación el promedio de dichas cantidades, por ejemplo el promedio de menos de \$100 es \$50, el promedio de \$101 a \$200 es \$150, y lo mismo con el resto de cantidades. (Obtenido en la pregunta 13) Anexo 2. De acuerdo a la muestra obtenida y prorrateando con la de la población son 149 potenciales ahorristas en un escenario óptimo (Tabla 22).Y para el resto de años se considera un crecimiento del 2,2% que es el ritmo de crecimiento anual de la población de Quito (CENSO, 2010).

ESCENARIO MODERADO

El depósito de dinero está en función de la cantidad de dinero extraído de las encuestas, que son obtenidos al multiplicar el porcentaje de participación por la cantidad de clientes, obtenido en las encuestas.

Por ejemplo el intervalo promedio de \$0 a \$100 es \$50, que multiplicada por la cantidad de clientes en este caso 14, dan un monto de \$691,42, y de esa cantidad el 80% se capta.

Tabla 57 .-Estimación de Captaciones, Escenario Moderado

	Intervalos	Participación por intervalo %	Cantidad	Ahorro potencial
Año 2015	MENOS DE 100 USD	9.71%	14	\$691.42
	DE 101 A 200 USD	8.63%	12	\$1,843.55
	DE 201 A 300 USD	23.27%	33	\$8,284.95
	301 A 400 USD	21.73%	31	\$10,831.31
	DE 401 A 500 USD	14.79%	21	\$9,478.38
	DE 501 A 700 USD	11.71%	17	\$10,006.02
	DE 701 A 1000 USD	5.24%	7	\$6,343.13
	1001 A 1500 USD	2%	3	\$3,560.36
	MAS DE 1500 USD	2.92%	4	\$15,594.35
	TOTAL (anual)	100.00%	142	\$799,601.62
Año 2016	MENOS DE 100 USD	9.71%	14	\$706.63
	DE 101 A 200 USD	8.63%	13	\$1,884.11
	DE 201 A 300 USD	23.27%	34	\$8,467.21
	301 A 400 USD	21.73%	32	\$11,069.60
	DE 401 A 500 USD	14.79%	22	\$9,686.90
	DE 501 A 700 USD	11.71%	17	\$10,226.15
	DE 701 A 1000 USD	5.24%	8	\$6,482.68
	1001 A 1500 USD	2%	3	\$3,638.68
	MAS DE 1500 USD	2.92%	4	\$15,937.43
	TOTAL (anual)	100.00%	146	\$817,192.85
Año 2017	MENOS DE 100 USD	9.71%	14	\$722.18
	DE 101 A 200 USD	8.63%	13	\$1,925.56
	DE 201 A 300 USD	23.27%	35	\$8,653.49
	301 A 400 USD	21.73%	32	\$11,313.13
	DE 401 A 500 USD	14.79%	22	\$9,900.01
	DE 501 A 700 USD	11.71%	17	\$10,451.13
	DE 701 A 1000 USD	5.24%	8	\$6,625.30
	1001 A 1500 USD	2%	3	\$3,718.73
	MAS DE 1500 USD	2.92%	4	\$16,288.05
	TOTAL (anual)	100.00%	149	\$835,171.09
Año 2018	MENOS DE 100 USD	9.71%	15	\$738.07
	DE 101 A 200 USD	8.63%	13	\$1,967.92
	DE 201 A 300 USD	23.27%	35	\$8,843.87
	301 A 400 USD	21.73%	33	\$11,562.02
	DE 401 A 500 USD	14.79%	22	\$10,117.81
	DE 501 A 700 USD	11.71%	18	\$10,681.05
	DE 701 A 1000 USD	5.24%	8	\$6,771.05
	1001 A 1500 USD	2%	3	\$3,800.55
	MAS DE 1500 USD	2.92%	4	\$16,646.39
	TOTAL (anual)	100.00%	152	\$853,544.86
Año 2019	MENOS DE 100 USD	9.71%	15	\$754.30
	DE 101 A 200 USD	8.63%	13	\$2,011.22
	DE 201 A 300 USD	23.27%	36	\$9,038.44
	301 A 400 USD	21.73%	34	\$11,816.39
	DE 401 A 500 USD	14.79%	23	\$10,340.41
	DE 501 A 700 USD	11.71%	18	\$10,916.04
	DE 701 A 1000 USD	5.24%	8	\$6,920.02
	1001 A 1500 USD	2%	3	\$3,884.16
	MAS DE 1500 USD	2.92%	5	\$17,012.61
	TOTAL (anual)	100.00%	155	\$872,322.84

6.3.2.3. Estimación de los Egresos

Con base al estudio de mercado se considera los ahorros a la vista, los cuales serán pagaderos por parte de la cooperativa a los socios “a una tasa de interés pasiva efectiva de 3% la cual está vigente” (BCE, 2015).

Se calcula la cantidad de egresos ponderados de acuerdo al dinero depositado que se obtuvo en las encuestas.

Se calcula la cantidad de ahorros ponderados a 2,2% que es el ritmo de crecimiento anual de la población de Quito (Barrera, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Plan de Desarrollo 2012 - 2022, 2011).

Y se estima el porcentaje de intereses que debe pagar la cooperativa por el monto ahorrado.

El porcentaje de encuestados que ahorran es 47,61% (pregunta 17 encuesta), encuestados que abren una cuenta de ahorro en la cooperativa 41,45% (pregunta 31 encuesta), de los cuales el 4,62% ahorran con las cooperativas. (Pregunta 20 encuesta) **Anexo 2.**

A continuación se presentan en la Tabla 58, el escenario moderado que se estima una tasa pasiva del 2,5%.

ESCENARIO MODERADO

Para el escenario moderado en la Tabla 58, se estima una tasa pasiva de 2,5%, que es la tasa promedio competitiva en el medio, los 142 clientes se calculan en función de los 149 clientes que es el número de clientes de la muestra en un escenario optimista, al captar toda la muestra de la población. El crecimiento de clientes de los siguientes años está en función del crecimiento poblacional que es de 2,2%. (Barrera, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Plan de Desarrollo 2012 - 2022, 2011)

Y para los DPF que representan el 15% de los encuestados las tasas de interés son: de 1-30 días 6,85%, 31-90 días 7,54%, 91-180 días 7,52%, 181-360 días 8,39% y más de 360 días 9,72%.

Los intereses pagados se obtienen al multiplican el interés a aplicar (2,50%) por la cantidad de depósito de dinero en este caso \$799.601,62 y por 80%, que es el porcentaje que se pretende captar.

Tabla 58 .-Estimación de los Egresos, Escenario Moderado

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
Cientes Anuales	142.41	145.55	148.75	152.02	155.37
Depósito de dinero	\$639,681.29	\$694,613.92	\$751,653.98	\$810,867.62	\$785,090.56
Interés a Aplicar	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
INTERÉS PAGADOS	\$15,992.03	\$17,365.35	\$18,791.35	\$20,271.69	\$19,627.26
DEPÓSITOS A PLAZO	\$228,825.29	\$233,859.44	\$239,004.35	\$244,262.45	\$276,018.51
De 1 a 30 días	\$22,882.53	\$23,385.94	\$23,900.44	\$24,426.24	\$27,601.85
De 31 a 90 días	\$34,323.79	\$35,078.92	\$35,850.65	\$36,639.37	\$41,402.78
De 91 a 180 días	\$80,088.85	\$81,850.81	\$83,651.52	\$85,491.86	\$96,606.48
De 181 a 360 días	\$80,088.85	\$81,850.81	\$83,651.52	\$85,491.86	\$96,606.48
De más de 361 días	\$11,441.26	\$11,692.97	\$11,950.22	\$12,213.12	\$13,800.93
DEPÓSITOS A PLAZO INTERESES GANADOS	\$18,009.69	\$18,515.82	\$19,042.67	\$19,583.74	\$22,267.79
De 1 a 30 días	\$1,567.45	\$1,613.63	\$1,661.08	\$1,709.84	\$1,945.93
De 31 a 90 días	\$2,588.01	\$2,666.00	\$2,742.57	\$2,821.23	\$3,208.72
De 91 a 180 días	\$6,022.68	\$6,179.74	\$6,357.52	\$6,540.13	\$7,438.70
De 181 a 360 días	\$6,719.45	\$6,916.39	\$7,110.38	\$7,309.55	\$8,308.16
De más de 361 días	\$1,112.09	\$1,140.06	\$1,171.12	\$1,202.99	\$1,366.29
TOTAL DE EGRESOS	\$34,001.73	\$35,881.17	\$37,834.02	\$39,855.43	\$41,895.06

6.3.3. Depreciación

“La depreciación es una disminución en el valor de la propiedad debido al uso, al deterioro y a la caída en desuso. Las causas de la depreciación pueden ser: físicas (accidentes diversos, desastres), envejecimiento (deterioro físico, desgaste)” (Arbones Malisani, 2009, p.86).

6.3.3.1 Métodos de depreciación

Consideraremos los siguientes métodos

- En línea recta
- Suma de los dígitos del año
- Doble saldo decreciente

6.3.3.1.1. Depreciación en línea recta

Es el método más sencillo y de mucha aplicación. Su nombre deriva del hecho de que el valor en libros del activo disminuye linealmente con el tiempo. “La depreciación que se permite al final de cada año se

determina dividiendo la diferencia de la base de coste y el valor de recuperación por la vida útil” (Arbones Malisani, 2009, p. 87).

En formula seria:

$$D = \frac{P - F}{n}$$

D= Depreciación

P= Base de Coste (precio de Coste)

F= Valor de recuperación

n= Vida útil (años)

6.3.3.1.2. Depreciación por suma de los dígitos del año

Este método proporciona cuotas de depreciación que son más grande durante los primero años de vida de la máquina. El nombre de suma de dígitos del año se deriva del hecho que se utiliza la suma de los dígitos del años desde 1 hasta n de la vida útil de la maquina siendo (Arbones Malisani, 2009, p. 90):

$$1 + 2 + \dots + n = \frac{n(n + 1)}{2}$$

6.3.3.1.3. Depreciación de doble saldo decreciente

En este método la depreciación que se prevé al final de cada año t es una función constante $p=2/n$ del valor en libros al final del año anterior (Arbones Malisani, 2009, p.91).

$$D = pB_{t-1}$$

El valor en libros al final del año t es:

$$B = P(1 - p)^t$$

Luego la depreciación al fin del año t será:

$$D = \frac{2}{n}P \left(1 - \frac{2}{n}\right)^{t-1}$$

Se detalla a consideración la depreciación de la infraestructura a 10 años, mobiliaria y motocicleta a 5 años, equipos de computación a 3 años, estos últimos son comprados nuevamente a partir del año tres, por tal motivo el método de depreciación a utilizar es el de línea recta.

En la Tabla 59 está el monto de dinero utilizado en infraestructura y adecuación por ser un bien mueble, se deprecia a 10años, al igual que la infraestructura física. Los equipos de computación debido al avance tecnológico se deprecian a 3 años. Mobiliario tiene un rango de depreciación que va entre 10-5años.

Anualmente la depreciación es de \$45901,36, hasta el tercer año, en el cuarto se compra nuevos equipo de computación por lo que, el monto cambia a \$60036,26.

ESCENARIO MODERADO

Tabla 59 .-Depreciación, Escenario Moderado

DEPRECIACIONES				
Concepto	Cantidad	Vida Útil	Valor Anual	Valor Residual
INFRAESTRUCTURA Y ADECUACIÓN	\$ 96,101.86	10	\$ 19,220.37	\$ 96,101.86
MOBILIARIO	\$ 26,800.34	5	\$ 2,680.03	\$ 13,400.17
INFRAESTRUCTURA FÍSICA	\$ 38,567.65	10	\$ 3,990.87	\$ 19,954.33
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 60,036.26	3	\$ 20,010.09	\$ -
Total	\$ 221,506.11		\$ 45,901.36	\$ 129,456.36
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 60,036.26	3	\$ 20,012.09	\$ 40,024.17
Total	\$ 281,542.37		\$ 65,913.44	\$ 169,480.53

Nota: Se adquiere nuevos equipos de computación luego del tercer año

6.3.4. Gastos Operacionales

Considerando un ritmo de crecimiento de 2,2% promedio anual de la población, constituido por una población joven, último censo poblacional del año 2010 (INEC), el presupuesto de gastos operacionales se pondera para cada año de acuerdo a dicha tasa de crecimiento, con respecto a los ingresos,

en el caso de los gastos, se considera para cada uno de los años la tasa de inflación 4,05%.

ESCENARIO MODERADO

En la Tabla 57 el costo de recurso de colocación es el dinero depositado en el 2015 de acuerdo al estudio de mercado es \$799.601,62 que al multiplicar por los intereses (2,50%), representa la cantidad de \$19.990,04. Esta cantidad son los egresos que la cooperativa paga por intereses a los cuenta ahorristas, que representan el 8,69%.

Para el resto de años se pondera al 2,2% (que representa el crecimiento de la población).

Salarios y beneficios sociales por el pago a las 22 personas que representa el 68,43% de los gastos operacionales, y demás gastos como son, honorarios 0,82%, servicios varios 1,38%, impuestos contribuciones y multas 3,01%, y otros gastos 3,02%.

Tabla 60 .-Gastos Operacionales, Escenario Moderado

GASTOS DE OPERACION	46,221.6	202,013.6	209,032.8	216,374.3	224,053.4	232,085.7	% Participación
GASTOS DE PERSONAL	30,354.1	138,240.0	144,460.8	150,961.5	157,754.8	164,853.8	68.43%
HONORARIOS	1,553.8	1,662.6	1,779.0	1,903.5	2,036.8	2,179.3	0.82%
SERVICIOS VARIOS	2,600.0	2,782.0	2,976.7	3,185.1	3,408.1	3,646.6	1.38%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y MULTAS	5,800.0	6,090.0	6,394.5	6,714.2	7,049.9	7,402.4	3.01%
DEPRECIACIONES	0.0	47,147.9	47,147.9	47,147.9	0.0	47,147.9	23.34%
OTROS GASTOS	5,913.7	6,091.1	6,273.8	6,462.0	53,803.8	6,855.6	3.02%
MARGEN DE INTERMEDIACION	166,190.0	-4,701.2	1,287.1	6,755.5	21,623.3	63,647.6	100.00%

En la tabla 61 se presenta los Estados de Pérdidas y Ganancias, incluyendo el detalle cuantificado de potenciales ingresos y egresos por escenario, considerando todos los cálculos anteriores (Impuesto a la renta 22%), se considera pago de participación a los trabajadores del 10%, contribución a la superintendencia economía popular y solidaria del 11%, que está reglamentado.

A continuación se detalla el Estado de pérdidas y Ganancias del escenario Moderado en la Tabla 61:

ESCENARIO MODERADO

Tabla 61 .-Estado de Pérdidas y Ganancias, Escenario Moderado

POYECCIÓN DE ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS						
En miles de dólares						
CUENTAS	Año Base	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
TOTAL INGRESOS						
INTERESES GANADOS	207,158.4	243,098.6	248,445.3	253,909.6	259,494.2	285,647.8
INTERESES DE INVERSIONES EN TÍTULOS VALORES	1,368.8	875.7	893.5	911.7	930.3	949.3
INTERESES DE CARTERA DE CRÉDITOS	205,789.6	242,222.9	247,551.8	252,997.9	258,563.9	284,698.5
INTERESES CAUSADOS	11,766.6	65,461.6	61,865.5	61,497.1	56,886.4	54,954.2
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	10,803.3	34,353.6	36,263.2	42,088.4	44,444.9	50,350.5
OBLIGACIONES FINANCIERAS	963.3	31,108.0	25,602.3	19,408.7	12,441.4	4,603.7
MARGEN NETO INTERESES	195,391.8	177,637.0	186,579.8	192,412.5	202,607.8	230,693.6
COMISIONES GANADAS	4,065.3	4,400.7	4,763.8	5,156.8	5,582.2	6,042.7
CARTERA DE CRÉDITOS	4,065.3	4,400.7	4,763.8	5,156.8	5,582.2	6,042.7
INGRESOS POR SERVICIOS	16,841.7	19,092.9	22,905.5	29,604.5	41,649.3	63,604.8
AFILIACIONES Y RENOVACIONES	1,894.2	3,504.2	6,482.8	11,993.1	22,187.3	41,046.4
MANEJO Y COBRANZAS	221.6	421.0	800.0	1,520.0	2,887.9	5,487.1
OTROS SERVICIOS	14,725.9	15,167.7	15,622.7	16,091.4	16,574.1	17,071.4
COMISIONES CAUSADAS	928.6	975.0	1,023.8	1,075.0	1,128.7	1,185.2
OBLIGACIONES FINANCIERAS	36.9	38.8	40.7	42.8	44.9	47.1
OPERACIONES CONTINGENTES	23.7	24.9	26.2	27.5	28.9	30.3
SERVICIOS FIDUCIARIOS	63.3	66.5	69.8	73.3	77.0	80.8
VARIAS	804.6	844.9	887.1	931.4	978.0	1,026.9
MARGEN BRUTO FINANCIERO	215,370.2	200,155.6	213,225.3	226,098.8	248,710.6	299,156.1
PROVISIONES	2,958.6	2,843.2	2,905.4	2,969.0	3,033.9	3,422.8
INVERSIONES	45.6	46.3	46.9	47.6	48.3	49.0
CARTERA DE CRÉDITOS	2,913.0	2,797.0	2,858.5	2,921.4	2,985.6	3,373.8
MARGEN NETO FINANCIERO	212,411.6	197,312.4	210,319.8	223,129.8	245,676.7	295,733.3
GASTOS DE OPERACION	46,221.6	202,013.6	209,032.8	216,374.3	224,053.4	232,085.7
GASTOS DE PERSONAL	30,354.1	138,240.0	144,460.8	150,961.5	157,754.8	164,853.8
HONORARIOS	1,553.8	1,662.6	1,779.0	1,903.5	2,036.8	2,179.3
SERVICIOS VARIOS	2,600.0	2,782.0	2,976.7	3,185.1	3,408.1	3,646.6
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y MULTAS	5,800.0	6,090.0	6,394.5	6,714.2	7,049.9	7,402.4
DEPRECIACIONES	0.0	47,147.9	47,147.9	47,147.9	0.0	47,147.9
OTROS GASTOS	5,913.7	6,091.1	6,273.8	6,462.0	53,803.8	6,855.6
MARGEN DE INTERMEDIACION	166,190.0	-4,701.2	1,287.1	6,755.5	21,623.3	63,647.6
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	12,693.0	13,200.7	13,728.7	14,277.9	14,849.0	15,443.0
OTRAS PERDIDAS OPERACIONALES	791.4	949.7	1,139.7	1,367.6	1,641.1	1,969.3
GANANCIA O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	179,674.4	9,449.2	16,155.5	22,401.0	38,113.4	81,059.9
IMPUESTOS Y PARTICIPACION A EMPLEADOS	65,132.0	3,425.3	5,856.4	8,120.3	13,816.1	29,384.2
GANANCIA O PERDIDA DEL EJERCICIO	114,542.4	6,023.9	10,299.1	14,280.6	24,297.3	51,675.7

6.4. Flujo de Efectivo Proyectado para el Escenario Moderado

ESCENARIO MODERADO

El análisis financiero de la cooperativa se hace desde diferentes perspectivas y para ello la información proveniente de la contabilidad financiera son fundamentales como lo son el balance general, el estado de pérdidas y ganancias y el estado de flujo de efectivo.

El Balance General indica los recursos financieros con que cuenta una empresa, así como las obligaciones y patrimonio a una fecha determinada. El estado de Resultados presenta el consumo de recursos y los beneficios obtenidos con dichos recursos en un periodo determinado. El Flujo de Efectivo por su parte informa la cantidad de dinero que ingresó y salió de la empresa en un periodo determinado, por las actividades principales del negocio como son, las operaciones, las inversiones, el financiamiento (Mendoza, 2011).

Esta información que proporciona el Flujo de Efectivo ayuda a la gerencia en lo siguiente:

1.-Predecir el futuro flujo de efectivo: Con la información del pasado, como punto de partida se puede pronosticar los futuros flujos de efectivo.

2.-Evaluar las decisiones gerenciales: Si los gerentes hicieron correctas inversiones, en cuanto al mantenimiento de la capacidad para general futuros ingresos.

Existen dos formas para determinar el Flujo de Efectivo, el método directo y el método indirecto.

Método Directo: “Consiste en el análisis de las cuentas de efectivo, ordenando los ingresos y salidas de efectivo, de acuerdo a la clasificación de las actividades” (Mendoza, 2011).

Método Indirecto: “Consiste en determinar los ingresos netos de las operaciones a partir de las utilidades netas, que fueron obtenidas del Estado de Pérdidas y Ganancias, haciendo los ajustes necesarios por aquellas transacciones” (Mendoza, 2011).

Para elaborar el Flujo de Efectivo de la Cooperativa es necesario elaborar los siguientes supuestos, los cuales se detallan en la siguiente Tabla 62:

Tabla 62 .-Tabla de ingresos y egresos estimados para la proyección del Flujo de Caja y Estados de Resultado

INGRESOS Y EGRESOS			
INSTRUCCIONES:			
Los siguientes supuestos son aplicables con respecto a los ingresos y egresos que la cooperativa estimará percibir en los siguientes años, los cuales son basados en una cooperativa actual del medio (Atuntaqui), es decir datos de los años precedentes a los que se proyectará. La columna las tasas y de color verde son datos modificables			
VARIABLES	SUPUESTOS	AÑOS	TASAS
INTERESES GANADOS		Tasas de interés	
Tasas activas	Las variaciones depende de las expectativas que la cooperativa tenga de la situación económica del país. Si es negativa, mayor tasa, y viceversa. Esta tasa activa sera asignada de acuerdo al historico de la variacion presentadas por la Superintendencia de bancos y seguros (15,1%- 16,3%) IR a la hoja de proyección de ingresos	2015 2016 2017 2018 2019	15.50% 15.50% 16.00% 16.00% 16.30%
INTERESES CAUSADOS		Tasas de interés	
Tasas pasivas	Las variaciones están en función de las expectativas que la cooperativa tenga del entorno económico del país. Los supuestos se aplican en la hoja de proyección de los gastos. Esta tasa pasiva sera asignada de acuerdo al historico de la variacion presentadas por la Superintendencia de bancos y seguros (0,21%- 1,96%)		
Tasas para depósitos a la vista y depósitos de garantía	Las tasas para estos tipos de depósitos se estimó en base a tasas promedio de los bancos y cooperativas, producidos durante el año 2014.	Depósitos a la vista y de garantías 2015 2016 2017 2018 2019	2.50% 2.50% 3.00% 3.00% 3.50%
Tasas para depósitos a plazo	Según datos de tasas promedios de los bancos y cooperativas se estima que en los próximos años serán las tasas siguientes:	Depósitos a plazo 1-30 2015 2016 2017 2018 2019	6.75% 6.80% 6.85% 6.90% 6.95%
Tasas para operaciones de reporto	De la misma manera según datos promedios publicados por las cooperativas, se presume lo siguiente:	Operaciones de reporto 2015 2016 2017 2018 2019	0.00% 0.00% 0.00% 0.00% 0.00%
OBLIGACIONES FINANCIERAS		Tasas de interés	
Obligaciones Financieras (Banco por Prestamo o alguna entidad Financiera)	El financiamiento que requiere el banco según su historia, proviene principalmente de los organismos multilaterales, seguido de entidades del sector público, y finalmente de bancos del exterior. Los supuestos se aplican en la hoja de proyección de los gastos	2015 2016 2017 2018 2019	11.83% 11.83% 11.83% 11.83% 11.83%
OTROS INGRESOS			
Basados en datos de otra cooperativa	<u>Comisiones Ganadas</u> Cartera de crédito: Promedio de crecimiento de cartera <u>Ingresos por Servicios:</u> Afiliaciones y Renovaciones Manejo y Cobranzas Otros servicios <u>Comisiones Causadas:</u> <u>Gastos por Provisiones</u>		8.25% 40% 85% 3% 5%
OTROS EGRESOS			
Basados en datos de otra cooperativa	Inversiones Cartera de créditos <u>Gastos de Operación</u> Gastos del personal Honorarios Servicios Varios Impuestos, contribuciones y multas Otros Gastos Otros Ingresos Operacionales: Otras pérdidas operacionales:		71% 23% 10% 7% 7% 5% 3% 4% 20%

En la elaboración de la Tabla 62 se establecieron algunos supuestos, aplicando la realidad actual del país, considerando las tasas de interés vigentes, el crecimiento del sector, etc. para de esta forma proyectar y tener datos más exactos. En cuanto a los valores del año base en algunos casos se tomó datos de una cooperativa de la Provincia de Pichincha, que actualmente está operando y sobre todo que tenga similares o muy cercanas cantidades en captaciones y colocaciones. Los supuestos son los siguientes:

- Para la proyección del interés de las inversiones se considera con base al comportamiento de una de las cooperativas de la Provincia de Pichincha, misma es del 6%.
- Para el cálculo del interés de la cartera de crédito, son ofertados dos tipos de crédito, de consumo y microcréditos. En base a los promedio de las cooperativas de la Provincia de Pichincha y del Ecuador, al de consumo se lo considera en un 15,5% y al microcrédito en un 24,5%.
- Para las obligaciones con el público se considera una tasa de interés del 2,50%.
- Para los pagos de interés generados por los depósitos a plazo fijo (DPF) van dentro del siguiente rango 6,85% - 9,72%, las cuales son variaciones promedios de algunas cooperativas de la Provincia de Pichincha y del Ecuador.
- Se asume que el 80% de los clientes que tienen depósitos a plazo fijo volverán a renovar sus DPF.
- La tasa de crecimiento de los depósitos a la vista y de los depósitos a plazo serán del 2,2%, la cual representa la tasa de crecimiento del Distrito Metropolitano (Barrera, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Plan de Desarrollo 2012 - 2022, 2011).
- Para las tasas de crédito de los DPF que se ofrecen varían de acuerdo al número de días que se mantenga el dinero en la cuenta de la cooperativa, mientras más días, el interés será más alto. A continuación se detalla las tasas de interés en base a los días: 6,85% de 1- 30 días, 7,54% de 31-90días, 7,52% de 91 – 180 días, 8,39% de 181- 360 días y 9,72% cuando es más de 360 días.

- La tasa de crecimiento de afiliación y renovación se calcula que anualmente será de un 40%, el manejo de cobranza el crecimiento es de un 85% y por último otros servicios tendrá un valor el 3% , que se obtiene de acuerdo al comportamiento de una cooperativa de la Provincia de Pichincha.
- En cuanto a las obligaciones financieras, operaciones de contingencia, y servicios fiduciarios, se asume de acuerdo al comportamiento de las cooperativas del Ecuador que es del 5%.
- En cuanto a los gastos por operación se tendrá un crecimiento del 10%.
- En cuanto a los servicios de la cooperativa se establece un crecimiento del 4% en función al comportamiento de las cooperativas del Ecuador.

En la Tabla 63 se presenta el Estado de pérdidas y ganancias para los 5 años, seguido en la Tabla 64 la proyección del Flujo de caja para 5 años.

En el flujo de caja se presenta un resumen de los movimientos de dinero que se presentarán en la cooperativa, en donde tanto los montos de algunas cuentas son tomados en función del Balance General y del Estado de Pérdidas y Ganancias. En la Tabla 63 se observa que la Utilidad de la cooperativa en el año 2015 es de \$6022,8 y que paulatinamente irá cambiando de acuerdo al crecimiento de los cuentas ahorrista tanto en ahorro a la vista como los DPF.

El saldo inicial del Flujo de Efectivo está en relación con los obtenidos en el Estado de Pérdidas y Ganancias.

Tabla 63 .-Flujo de Caja Proyección a 5 años

FLUJO DE CAJA					
Cuentas	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Utilidad del Ejercicio	6,023.9	10,299.1	14,280.6	24,297.3	51,675.7
Cargos que no significan movimientos de efectivo:					
(+)DEPRECIACIONES	47,147.9	47,147.9	47,147.9	27,137.8	47,147.9
(+)PROVISIONES	2,843.2	2,905.4	2,969.0	3,033.9	3,422.8
TOTAL	49,991.1	50,053.3	50,116.9	30,171.7	50,570.7
INVERSIONES	-337.7	-344.2	-350.9	-357.7	-364.7
INVERSIONES DE DISPONIB. RESTRINGIDA	304.3	310.4	316.6	323.0	329.4
CARTERA DE CREDITOS	102,282.6	-30,220.8	-31,173.8	-32,171.6	-166,628.6
CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	-750,606.4	9,515.3	9,724.6	9,938.5	144,970.7
CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	643,318.0	16,209.3	16,565.9	16,930.3	17,302.8
CUENTAS POR COBRAR	-14,148.0	-7,295.2	-1,479.2	-842.7	-40.6
INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES	-1,030.2	-151.9	-20.0	-0.2	2.8
INTERESES POR COBRAR DE CARTERA DE CRÉDITOS	15,757.9	7,563.0	1,561.1	855.2	40.4
PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES	-579.7	-115.9	-61.8	-12.4	-2.6
PROPIEDADES Y EQUIPO	0.0	0.0	0.0	-60,042.6	0.0
OTROS ACTIVOS	93.8	94.7	95.7	96.7	97.6
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	-326,076.9	61,286.1	63,553.0	65,890.1	6,110.5
DEPÓSITOS A LA VISTA	-49,106.4	56,141.1	58,294.9	60,516.3	-26,344.1
DEPÓSITOS A PLAZO	-276,970.5	5,144.9	5,258.1	5,373.8	32,454.7
CUENTAS POR PAGAR	-14,817.7	-1,936.2	583.3	3,029.5	-283.8
OBLIGACIONES FINANCIERAS	44,070.5	5,505.7	6,193.6	6,967.3	7,837.7
OTROS PASIVOS	2,520.7	2,599.2	1,339.8	1,374.4	1,511.9
	-157,174.2	-72,114.3	-81,354.9	5,028.7	112,300.4
PATRIMONIO	163,198.0	82,413.5	95,635.5	19,268.6	-60,624.7
FLUJO	-150,397.7	90,041.8	103,159.0	38,412.3	-49,513.4
SALDO INICIAL	275,231.7	283,329.7	291,650.9	300,201.1	312,539.4
SALDO FINAL	124,834.0	373,371.6	394,809.9	338,613.4	263,026.0

7. CAPÍTULO VII. EVALUACIÓN FINANCIERA

En este apartado se analiza la TIR y el VAN

7. 1.Tasa Interna de Retorno (TIR)

Se denomina tasa interna de rentabilidad a la tasa de interés que hace que el valor actual neto de un proyecto de inversión sea igual a cero. El valor del dinero en el tiempo que se emplea en el método TIR equivale a suponer que todo el dinero que se recibe se reinvierte y gana interés a una tasa igual a la tasa interna de rentabilidad (Arbones Malisani, 2009, p.57).

A continuación se indica la fórmula:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Fn=Valor del flujo futuro de fondos

i = tasa de interés de descuento

n= periodos correspondiente al flujo de fondos

Una cooperativa para su constitución demanda la inyección de capital, proveniente de inversionistas, y de crédito de instituciones financieras, para su capitalización, además es necesario determinar el Costo del Capital Medio ponderado, (Weighted Average Cost of Capital, WACC), que refleja el costo de oportunidad o rentabilidad de todos los que han invertido en la empresa.

En este caso en el cálculo del WACC se usa la beta de la industria calculada por Damodaran. (Damodaran, Damodaran Online: Home Page for Aswath Damodaran, 2015)

El costo de oportunidad está determinado en función de la beta promedio de banco y la beta promedio de la parte Financiera, determinadas por Aswath Damodaran, Tabla 64.

Tabla 64.-Índices betas Promedio Apalancado. (Damodaran, 2015)

Datos Damodaran	Beta desapalancado	Beta apalancado
Bank	1.1	1.62
Bank (Regional)	1.62	2.23
Financiamiento	1.86	3.17
Financiamiento (No bank)	0.62	2.28

Tomado de Damodaran, Damodaran On line, 2015

Se procede a calcular la beta promedio de la industria de cada uno, como se indica en la Tabla 65:

Tabla 65.-Beta Promedio de la Industria

Bu promedio bank	1.36
Bu promedio Financiamiento	1.24

Con Bu promedio Bank: Beta promedio de la industria es de 1,36; con el cálculo de la beta des-apalancada se calcula la beta apalancada considerando, el patrimonio, deuda de la cooperativa, sin dejar de considerar que la Tasa Libre de Riesgo $R_f=2,33\%$ (Yahoo Finance - Business Finance, 2015), que el Market Risk Premium $MRP=6,29\%$ (Yahoo Finance - Business Finance, 2015) y el Riesgo País $PRP=7,88\%$ (BCE, 2015). Se detalla el cálculo en la Tabla 66.

Con Bu promedio Financiamiento: Beta promedio de la industria es de 1,24; con el cálculo de la beta des apalancada se procede a calcular la beta apalancada considerando, el patrimonio, deuda de la cooperativa, sin dejar de considerar que la Tasa Libre de Riesgo $R_f=2,33\%$ (Yahoo Finance - Business Finance, 2015), que el Market Risk Premium $MRP=6,29\%$ (Yahoo Finance - Business Finance, 2015) y el Riesgo País $PRP=7,88\%$ (BCE, 2015). Se detalla el cálculo en la Tabla 67.

Tabla 66.-Cálculo del WACC, con el Bu promedio Bank

Beta Industria	1.36	Rf	2.33%
		MRP	6.29%
		PRP	7.88%
CUENTAS	COOPERATIVA		
Beta Lev Ecuador	2.71		
Patrimonio	188485.64		
Deuda Largo	238657.95		
Deuda Corto	44070.51		
Deuda Total	282728.47		
Deuda/patrim	1.50		
Tasa Impositiva	0.34		
Ke Ecuador	27.27%		
Tax			
Before Tax			
Tax	0.34		
Gastos Interes	15252.50		
Kd	0.05		
WACC	13.05%		

Tabla 67.-Cálculo del WACC, con el Bu promedio Financiamiento

Beta Industria	1.24	Rf	2.33%
		MRP	6.29%
		PRP	7.88%
CUENTAS	Cooperativa		
Beta Lev Ecuador	2.47		
Patrimonio	188485.64		
Deuda Largo	238657.95		
Deuda Corto	44070.51		
Deuda Total	282728.47		
Deuda/patrim	1.50		
Tasa Impositiva	0.34		
Ke Ecuador	25.77%		
Tax			
Before Tax			
T	0.34		
Gastos Interes	15252.50		
Kd	0.05		
WACC	12.45%		

A continuación se detalla el cálculo de cada uno de los ítems, indicados en la Tabla 64, para el **Bu promedio Bank**:

Beta de la cooperativa: 2,71

$$Beta\ lev = \beta_{Apalacado\ Ecuador} = \beta_{Indus} * (1 + (1 - Tax) * \frac{Deuda}{Patrimonio})$$

$$Beta\ lev = \beta_{Apalacado\ Ecuador} = 1,36 * (1 + (1 - 0,333) * \frac{282728,47}{188485,64})$$

$$Beta\ lev = \beta_{Apalacado\ Ecuador} = 2,71\%$$

La tasa mínimo de rendimiento que solicita un inversionista será de CAPM=Ke= 27,27%; pero como además se solicita un crédito es necesario calcular el Kd, y por ende el WACC, con dicho cálculo se proyecta los flujos y así calcular el VAN.

$$ke = Rf + (\beta_{apalancado} * MRP) + PRP \text{ (Brealyt \& Myers, 2012)}$$

$$ke = 2,33 + (2,71 * 6,29) + 7,88$$

$$ke = 27,27\%$$

Calculo de Kd:

$$kd = \frac{Gastos\ de\ Interes}{Deuda\ Total} = \frac{15252,50}{282728,47} = 0,05$$

Se define como costo de oportunidad del dinero, al rendimiento de la cartera de crédito de la Cooperativa 11,79%, por lo cual el proyecto tendrá que superar a esta tasa para ser productivo.

$$WACC = \left(\left(\frac{ke * Patrimonio}{Deuda\ Tot + Patrim.} \right) + \left(\frac{kd * Deuda\ Tot}{Deuda\ Tot + Patrim.} \right) * (1 - Tax) \right)$$

$$WACC = \left(\left(\frac{27,27 * 188485,64}{282728,47 + 188485,64} \right) + \left(\frac{0,05 * 282728,47}{282728,47 + 188485,64} \right) * (1 - 0,333) \right)$$

$$WACC = 13,05\%$$

A continuación se detalla el cálculo de cada uno de los ítems, indicados en la Tabla 65, para el **Bu promedio Financial**:

Beta de la cooperativa: 2,71

$$Beta\ lev = \beta_{Apalacado\ Ecuador} = \beta_{Indus} * (1 + (1 - Tax) * \frac{Deuda}{Patrimonio})$$

$$Beta\ lev = \beta_{Apalacado\ Ecuador} = 1,24 * (1 + (1 - 0,333) * \frac{282728,47}{188485,64})$$

$$Beta\ lev = \beta_{Apalacado\ Ecuador} = 2,47\%$$

La tasa mínimo de rendimiento que solicita un inversionista será de CAPM=Ke= 27,27%; pero como además se solicitara un crédito es necesario calcular el Kd, y por ende el WACC, con dicho cálculo se proyecta los flujos y así calcular el VAN.

$$ke = Rf + (\beta_{apalancado} * MRP) + PRP \text{ (Brealyt \& Myers, 2012)}$$

$$ke = 2,33 + (2,47 * 6,29) + 7,88$$

$$ke = 25,77\%$$

Calculo de Kd:

$$kd = \frac{Gastos\ de\ Interes}{Deuda\ Total} = \frac{15252,50}{282728,47} = 0,05$$

Se define como costo de oportunidad del dinero, al rendimiento de la cartera de crédito de la Cooperativa 11,79%, por lo cual el proyecto tendrá que superar a esta tasa para ser productivo.

$$WACC = \left(\left(\frac{ke * Patrimonio}{Deuda\ Tot + Patrim.} \right) + \left(\frac{kd * Deuda\ Tot}{Deuda\ Tot + Patrim} \right) * (1 - Tax) \right)$$

$$WACC = \left(\left(\frac{25,77 * 188485,64}{282728,47 + 188485,64} \right) + \left(\frac{0,05 * 282728,47}{282728,47 + 188485,64} \right) * (1 - 0,333) \right)$$

$$WACC = 12,45\%$$

Una vez determinado el WACC se procede a calcular el TIR, empleando al WACC como costo de oportunidad debido a que el proyecto tendrá financiamiento y en este caso al tener crédito se determinará el Costo del Capital Medio ponderado. (WACC)

La TIR es un indicador de rentabilidad relativa del proyecto, por tanto se expone los resultados de este indicador por escenarios planteados, en las Tablas 68:

ESCENARIO MODERADO

Tabla 68 .-Indicadores de Rentabilidad, Escenario Moderado

INVERSIÓN INICIAL	1	2	3	4	5	Perpetuidad
\$ (471,214.11)	\$ 124,834.00	\$ 373,371.55	\$ 394,809.93	\$ 338,613.37	\$ 263,025.97	\$ 2,181,931.23

COSTO DE OPORTUNIDAD	13.05%
VAN	\$1,599,224.71
TIR	66%

Se indica a continuación la Tabla 69, que es la tabla resumen de los tres escenarios con sus respectivos TIR.

Tabla 69 .-Tabla resumen TIR, Escenarios Pesimista, Moderado, Optimista

Escenario	Indicador TIR	Significado	Decisión a tomar
Pesimista	57%	La inversión produciría ganancias para la cooperativa.	El proyecto puede aceptarse
Moderado	66%	La inversión produciría ganancias para la cooperativa.	El proyecto puede aceptarse
Optimista	72%	La inversión produciría ganancias para la cooperativa.	Este proyecto genera la mayor rentabilidad de los tres escenarios

7. 2. Valor Actual Neto (VAN)

Es un método práctico, porque los gastos o entradas futuras se transforman en unidades monetarias del tipo equivalente actual considerando en el presente. De esta forma es fácil observar la ventaja económica de una alternativa sobre otras. El VAN transforma el flujo de fondos (entradas y salidas) que se produce

en momentos diferentes, es una serie de cobros y pagos equivalentes realizándolos en el presente (Arbones Malisani, 2009, p.58). A continuación se indica la fórmula:

$$VAN = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n}$$

Del resultado obtenido del proyecto se obtiene valores positivos para los tres escenarios que indican que el proyecto es rentable, según Tabla 70.

Tabla 70 .-Tabla resumen VAN, Escenario, Pesimista, Moderado, Optimista

Escenario	Indicador VAN	Significado	Decisión a tomar
Pesimista	\$1,247,706.77	La inversión produciría rentabilidad para la cooperativa	El proyecto puede aceptarse
Moderado	\$1,599,224.71	La inversión produciría rentabilidad para la cooperativa	El proyecto puede aceptarse
Optimista	\$2,226,678.30	La inversión produciría rentabilidad para la cooperativa	Este proyecto genera la mayor rentabilidad de los tres escenarios

7. 3. Punto de Equilibrio

“Es el punto donde los ingresos totales son iguales a los costos totales; es decir, el volumen de ventas con cuyos ingresos se igualan los costos totales y la empresa no reporta utilidad pero tampoco pérdida” (Garcia Colin & Bustamante Garcia, 1996, p.228).

El punto de equilibrio se produce cuando los Ingresos Totales son iguales a los Costos Totales, a partir de este punto se genera una ganancia; si este es superior y lo contrario, si está por debajo; constituye una pérdida.

La fórmula del Punto de Equilibrio:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Netas}}}$$

En este caso la forma referencial se calcula con base del número de personas, sin embargo se debe considerar que el punto de equilibrio está en función de la cantidad del dinero, los ingresos igual a los gastos.

Para el cálculo de número de personas se toma como base el mercado total que se pretende cubrir que es de \$1.663.821,71 que representa un número de 136 personas, basado en dicho dato se procede a estimar de acuerdo al monto de ingreso a recaudar en cada escenario.

El costo variable unitario está en función del total costo variable dividido para el número de personas, y el ingreso promedio por persona es igual al ingreso dividido para el número de personas.

A continuación se detalla el escenario moderado en la Tabla 71.

ESCENARIO MODERADO

7.3.1. Cálculo punto de Equilibrio Año 2015

Tabla 71 .-Cálculos de Costos Fijos y Variados, Escenario Moderado

Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS	\$ 242,222.86	\$ 247,551.76	\$ 252,997.90	\$ 258,563.85	\$ 284,698.54
COSTO FIJOS Y COSTOS VARIABLES					
Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
COSTO RECURSOS PARA COLOCACIÓN	\$ 34,001.73	\$ 35,881.17	\$ 37,834.02	\$ 39,855.43	\$ 41,895.06
Total Costo Variable	\$ 34,001.73	\$ 35,881.17	\$ 37,834.02	\$ 39,855.43	\$ 41,895.06
GASTOS GENERALES	\$ 202,013.61	\$ 209,032.76	\$ 216,374.34	\$ 224,053.39	\$ 232,085.67
DEPRECIACIONES	\$ 45,901.36	\$ 45,901.36	\$ 45,901.36	\$ -	\$ 45,901.36
Total Costo Fijo	\$ 247,914.96	\$ 254,934.12	\$ 262,275.70	\$ 224,053.39	\$ 277,987.02
NÚMERO DE PERSONAS	132	135	138	141	144
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 258.28	\$ 266.69	\$ 275.15	\$ 283.61	\$ 291.71
INGRESO POR PERSONA	\$ 1,839.93	\$ 1,839.93	\$ 1,839.93	\$ 1,839.93	\$ 1,982.29

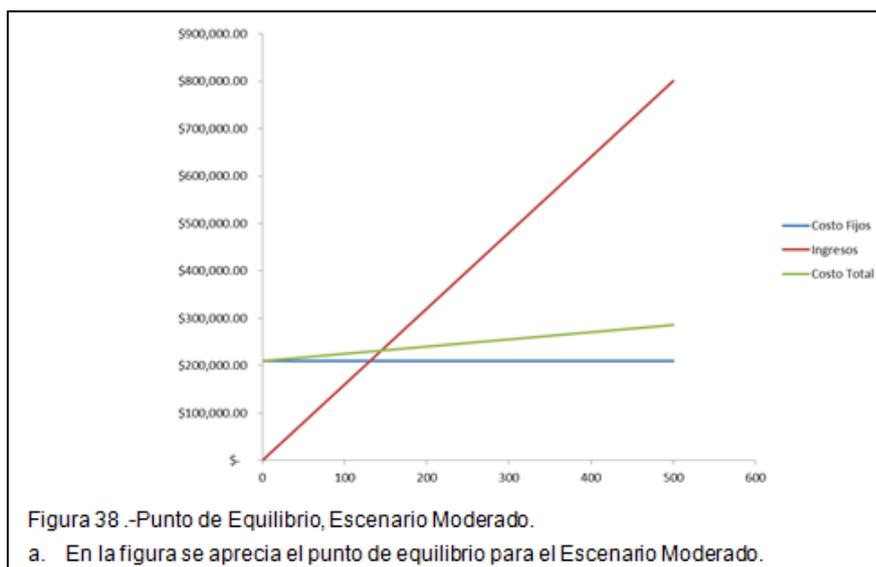
$$PE = \frac{209959,11}{1 - \frac{19990,04}{210820,75}}$$

$$PE = \$231952,9023$$

Se adjunta Tabla 72 y se detalla a partir de que monto de dinero y cantidad de personas se genera ganancia, conjuntamente con la Figura 39, que representa el punto de equilibrio.

Tabla 72 .-Punto de Equilibrio, en Monto, en cantidad de Personas, Escenario Moderado

DATOS PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO 2015			
N.- Personas	Costo Fijos	Ingresos	Costo Total
0	\$ 247,914.96	\$ -	\$ 247,914.96
100	\$ 247,914.96	\$ 183,992.81	\$ 273,742.72
150	\$ 247,914.96	\$ 275,989.22	\$ 286,656.60
157	\$ 247,914.96	\$ 288,868.72	\$ 288,464.54
200	\$ 247,914.96	\$ 367,985.63	\$ 299,570.48
300	\$ 247,914.96	\$ 551,978.44	\$ 325,398.24
400	\$ 247,914.96	\$ 735,971.25	\$ 351,226.00
450	\$ 247,914.96	\$ 827,967.66	\$ 364,139.87
500	\$ 247,914.96	\$ 919,964.07	\$ 377,053.75



7. 4. Indicadores Financieros

Se adjunta en la Tabla 73, las captaciones y colocaciones de cooperativas existentes en el medio (9 de Octubre, 13 de Abril, Atuntaqui, Oscus, San Francisco, etc) que tendrá similares captaciones y colocaciones, de acuerdo a las proyecciones realizadas para la nueva cooperativa. Oscus es una cooperativa de la Provincia de Pichincha, de la cual se tiene los estados

financieros, balances, etc. obtenidos de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015), de esta manera se calcula los índices y se determina si está dentro de los indicadores de la Industria.

También se calcula los mismos índices para otras cooperativas del medio, para tener más referencias de comparación, se eligió en este caso la Cooperativa Atuntaqui y San Francisco.

Tabla 73.-Tabla de Captaciones y Colocaciones de Cooperativas del medio

CAPTACIONES Y COLOCACIONES DE COOPERATIVAS DEL MEDIO			
ENTIDAD (COOPERATIVA)	AHORRO	CONSUMO	MICROCRÉDITO
	CAPTACIÓN (DEPÓSITO)	COLOCACIÓN (CRÉDITOS)	COLOCACIÓN (CRÉDITOS)
9 DE OCTUBRE	\$ 662,676.00	\$ 14,300.00	\$ 78,500.00
PADRE JULIAN LORENTE	\$ 831,460.00	\$ 190,100.00	\$ 14,000.00
13 DE ABRIL	\$ 848,686.00	\$ 190,183.00	\$ 27,583.00
ATUNTAQUI	\$ 1,867,712.00	\$ 667,400.00	\$ 513,500.00
OSCUS	\$ 8,432,500.00	\$ 1,547,390.00	\$ 457,100.00
SAN FRANCISCO	\$ 742,255.00	\$ 1,472,550.00	\$ 99,620.00
COOP. NUEVA (Esc. Moderado)	\$ 836,578.38	\$ 1,304,669.00	\$ 210,820.00

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015

A continuación se detallan los índices financieros que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria considera o da relevancia, con sus respectivos análisis en la Tabla 74, 75.

Tabla 74 .-Índices Financieros, Escenarios Pesimista, Moderado y Optimista

PRINCIPALES ÍNDICES FINANCIEROS			
Índices	Escenario Moderado	Escenario Pesimista	Escenario Optimista
Situación Neta=(Act Total/Exigib Total)*100%	174%	155.27%	156.89%
Explicación: En 1mer año la cooperativa estara en capacidad de responder con sus activos los exigibles.			
Ratio de disponibilidad = (Disponible/Exig C. P)*100%	42.10%	34.97%	37.68%
Explicación: Capacidad de la cooperativa frente los exigibles a corto plazo, esta comprometido todo su disponible o dinero en efectivo.			
Liquidez = (Act. Circulan/Exigible Cort Plazo)*100	89.80%	332.38%	210.45%
Explicación: Capacidad de la Cooperativa para hacer frente a sus deudas a corto plazo, con su dinero circulante, es mas de 2 veces.(Optimista)			
Solvencia=(Activo no corrie+Act. Corrie)/(Pasivo no corrie + Pasi Corrie)*100%	186.76%	155.27%	156.89%
Explicación: Capacidad de la Cooperativa para hacer frente sus obligaciones de pago, según proyección es superior al 150%			
Tesorería= (Disponible/Pagos en próximo 30 días)*100%	487.64%	289.97%	433.36%
Explicación: La capacidad de la tesorería para hacer frente a los vencimientos inmediatos es de 2 veces			

Tabla 75 .-Índices Financieros según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Escenario Pesimista, Moderado y Optimista

Índices	Escenario Moderado	Escenario Pesimista	Escenario Optimista
RAZÓN CORRIENTE	0.31	0.30	0.29
Explicación: Cuantas veces la cooperativa puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, que son menores a 1.			
SOLIDEZ	1.74	1.55	1.57
Explicación: Tendra mayor activo q puedan cubrir sus pasivos			

En la Tabla 76, se realiza una comparación de los índices de la cooperativa a crear, frente a tres cooperativas del medio que actualmente se encuentran funcionando y prestando servicio a la comunidad, lo cual afirma que los cálculos de los índices de solidez, liquidez, situación neta, etc. se asemejan al comportamiento de las actuales cooperativas.

Tabla 76 .-Índices Financieros de las Cooperativas de medio frente a la Cooperativa a crear

ÍNDICES FINANCIEROS COMPARADOS CON TRES COOPERATIVAS DEL MEDIO						
ENTIDAD (COOPERATIVA)	SITUACIÓN NETA	RATIO DISPONIBILIDAD	LÍQUIDEZ	SOLVENCIA	RAZÓN CORRIENTE	SOLIDÉZ
ATUNTAQUI	113.83%	185.36%	765.00%	2401.7%	1.03	1.14
OSCUS	118.59%	251.95%	1767.00%	956.0%	1.18	1.19
SAN FRANCISCO	117.59%	212.82%	2402.00%	1205.1%	1.10	1.18
COOP. NUEVA (Esc. Moderado)	174.00%	42.10%	89.80%	186.76%	0.31	1.74
EXPLICACIÓN	Explicación: En 1mer año la cooperativa estara en capacidad de responder con sus activos los exigibles.	Explicación: Capacidad de la cooperativa frente los exigibles a corto plazo, esta comprometido todo su disponible o dinero en efectivo.	Explicación: Capacidad de la Cooperativa para hacer frente a sus deudas a corto plazo, con su dinero circulante, es menor que el resto de cooperativas.	Explicación: Capacidad de la Cooperativa para hacer frente sus obligaciones de pago, según proyección es superior al 180%	Explicación: Cuantas veces la cooperativa puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, que es menor a 1, reflejando que la razon corriente no es adecuada.	Explicacion: Tendra mayor cantidad en activos que puedan cubrir sus pasivos

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

7. 5. Periodo de recuperación de la Inversión

“El método consiste en determinar el tiempo que se requiere para recuperar la inversión inicial, basada en una tasa de interés cero” (Arbones Malisani, 2009, p.25).

$$I_{jt} \geq C_o$$

C_o = la inversión inicial para la alternativa j.

I_{jt} = Ingreso neto obtenido de la alternativa j durante el periodo t.

Mide el nivel de períodos que llevan a los ingresos netos descontados, hasta pagar la inversión inicial, no es un buen elemento de medición sin embargo es referencial, debido a que el análisis debe hacerse trayendo los valores a la fecha de análisis, es decir a valor presente.

Tomando en consideración los tres escenarios del estudio se evidencian los resultados para el mismo, en la Tabla 77:

Tabla 77 .-Periodo de Recuperación, Escenario Pesimista, Moderado y Optimista

Escenario	Indicador	Significado	Decisión a tomar
Pesimista	3.00	La inversión produciría rentabilidad para la cooperativa	El proyecto puede aceptarse se recupera la inversión en 3 años.
Moderado	2.00	La inversión produciría rentabilidad para la cooperativa	El proyecto puede aceptarse se recupera la inversión en 2 años.
Optimista	2.00	La inversión produciría rentabilidad para la cooperativa	El proyecto puede aceptarse se recupera la inversión en 2 años.

7. 6. Relación Beneficio - Costo

Al evaluar un proyecto, es imprescindible, no perder de vista las siguientes categorías y sus formas simples de medición, por muy complicado que sea el instrumento que se está aplicando en la evaluación se debe establecer la utilidad o beneficio.

Los métodos no basados en el flujo de fondos, por lo demás, se han vuelto más precisos, con el Análisis Costo-Eficacia. El análisis costo-beneficio, puede y debe ser chequeado, con el análisis costo eficacia, que establece la alternativa mejor para utilizar más eficazmente al menor costo posible los recursos a fin de obtener los beneficios. El análisis costo eficacia, por ser un análisis que no parte del flujo de fondos, puede ser desarrollado de manera independiente. Parece aconsejable incluso, desarrollarlo paralelamente al análisis costo-beneficio, por niveles de aproximaciones sucesivas (Hernández, 2009, p.7).

Se indica que el indicador beneficio – costo, es la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, es así que para la toma de decisiones, se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Si B/C es mayor a 1 se puede realizar el proyecto.
- Si B/C es menor a 1 se debe rechazar el proyecto.
- Si el B/C es igual a 1 es indiferente el proyecto.

Los cálculos de la relación beneficio costo están representados en la Tabla 78 que se explica a continuación.

- Para el factor de actualización se utilizara la misma tasa de VAN que va de acuerdo al escenario.

FA (factor de actualización) = $1 / (1+i)^n$

ESCENARIO MODERADO

Tabla 78 .-Relación Beneficio- Costo, Escenario Moderado

RELACIÓN BENEFICIO COSTO						
ESCENARIO MODERADO:			TASA DE DESCUENTO:		13.05%	
AÑOS	INGRESOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS Y GASTOS TOTALES	FACTOR DE ACTUALIZACION	COSTOS Y GASTOS ACTUALIZADOS
0	-	0.89452	-	-	0.89452	-
1	\$242,222.86	0.88453	\$ 273,844.40	\$ 202,013.61	0.88453	\$ 228,385.94
2	\$247,551.76	0.78239	\$ 316,405.13	\$ 209,032.76	0.78239	\$ 267,172.56
3	\$252,997.90	0.69204	\$ 365,580.61	\$ 216,374.34	0.69204	\$ 312,659.76
4	\$258,563.85	0.61213	\$ 422,398.92	\$ 224,053.39	0.61213	\$ 366,021.42
5	\$284,698.54	0.54145	\$ 525,810.15	\$ 232,085.67	0.54145	\$ 428,639.36
SUMA			\$1,904,039.21		SUMA	\$ 1,602,879.05
			R B /C:	1.187887018		
			DIFERENCIAL POSITIVO	\$ 301,160.16		

En el presente proyecto con un escenario moderado, la relación beneficio – costo es mayor a uno (1,15 escenario moderado) indicador que sustenta la realización del proyecto y que por cada dólar invertido, se recibirá quince centavos de utilidad como deducción general.

RELACIÓN COSTO/BENEFICIO DE LA INDUSTRIA

Se presenta a continuación el análisis costo/beneficios de la Cooperativa Oscus, los ingresos y gastos fueron obtenidos del año 2015, (SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015) para el resto

de años se realizó una proyección de 2,2% que es el crecimiento promedio anual de la población , el costo de oportunidad se consideró el obtenido en el cálculo del WACC (13,51%), lo que indica que el índice de costo/beneficio está en 1,26 y se presentan en la Tabla 79:

Tabla 79.-Costo/Beneficio de la Industria

RELACIÓN BENEFICIO COSTO COOPERATIVA OSCUS (miles de dolares)						
ESCENARIO REAL:			TASA DE DESCUENTO:		13.05%	
AÑOS	INGRESOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS Y GASTOS TOTALES	FACTOR DE ACTUALIZACION	COSTOS Y GASTOS ACTUALIZADOS
0	-	0.89452	-	-	0.89452	-
1	\$ 7,118.17	0.88453	\$ 8,047.43	\$ 5,631.18	0.88453	\$ 6,366.32
2	\$ 7,225.65	0.78239	\$ 9,235.38	\$ 5,716.21	0.78239	\$ 7,306.10
3	\$ 7,334.76	0.69204	\$ 10,598.69	\$ 5,802.53	0.69204	\$ 8,384.62
4	\$ 7,445.52	0.61213	\$ 12,163.26	\$ 5,890.14	0.61213	\$ 9,622.34
5	\$ 7,557.94	0.54145	\$ 13,958.78	\$ 5,979.08	0.54145	\$ 11,042.78
SUMA			\$ 54,003.53		SUMA	\$ 42,722.16
			R B /C:	1.26406366		
			DIFERENCIAL POSITIVO	\$ 11,281.37		

Tomado de la Superintendencia de Bancos del Ecuador (Enero-Diciembre 2015) Año 1
Se considera el crecimiento anual de 1,51%

Con este cálculo se ratifica que el comportamiento de la industria se asemeja a la cooperativa que está por crearse.

7.7. Análisis de Sensibilidad

En este apartado se analizara el comportamiento del escenario pesimista, moderado y optimista, con el fin de pronosticar con las variables críticas del país, los distintos escenarios. Aquí se considera las variaciones, datos estadísticos extraídos del Banco Central del Ecuador, como son el PIB, la inflación y el riesgo país.

7.7.1. Sensibilidad de las Variables Críticas del Proyecto

Para desarrollar los distintos escenarios se debe tomar en cuenta que existen índices que dependiendo de la situación del país cambiarán, como es el caso del PIB, inflación y sobre todo el riesgo país. Además de las tasas interés pasivas y activas, cambiarán dependiendo de órdenes de la gerencia o por situaciones ajenas a la voluntad.

7.7.1.1 Escenario Pesimista 1

Para este escenario se consideran las siguientes variables:

- El Producto Interno Bruto del Ecuador PIB 2,6%.
- Inflación 4,10%
- Riesgo País 12,54%, se considera el decremento de los 6 meses anteriores (4,57%)
- La tasa de cartera para este escenario, ha sido fijada en 15,24% crédito de consumo y 24% para microcrédito.
- La tasa de interés interna está fijada en 2%, tasa que incluye el costo de fondeo y el gasto operativo que demanda captar recursos financieros del público; y, la tasa de captación sería igual de 6,98% - 9,75% (media más una desviaciones estándar, dependiendo del monto se podrá negociar a plazo fijo como mínimo 180 días).
- Para el año 4, la reposición por equipos de computación, se lo hace por el 100%, del valor de la inversión inicial.
- En este escenario dispondrá de 19 personas, para satisfacer las operaciones y demandas estimadas.
- Para este escenario se toma en consideración una inversión fija de \$ 370.185,78 dólares donde la conformación de la misma está dada de la siguiente forma:

Infraestructura y adecuación \$ 96.101,86 dólares, mobiliario \$ 26.800 dólares, equipos de computación \$ 54.986,34 dólares, infraestructura física \$ 38.500,32 dólares, software \$ 3.515 dólares, y capital de trabajo, \$150.282 dólares.

A continuación con todos estos supuestos pesimistas, como muestra la Tabla 80, se procede a calcular los escenarios del flujo de caja:

Tabla 80 .-Variables Críticas del Proyecto, Escenario Pesimista

Crecimiento de las captaciones	Julio 2015		
*PIB	2.6%		
**INFLACIÓN	4.10%		
	Último Dato	Hace 3 meses	Hace un año
***RIESGO PAÍS	12.54%	8.95%	7.97%
	4.57%	12.54%	3.59%
Escenario	Escenario Pesimista	Escenario Moderado	Escenario Optimista

*PIB (Fuente: BCE)

**INFLACIÓN (Fuente: BCE)

***RIESGO PAÍS (Fuente: BCE)

El análisis financiero concluye la factibilidad financiera del proyecto, con una Tasa Interna de Retorno del 57% que supera al costo de oportunidad (13,05%); y, el Valor Actual Neto que registra un valor de \$1.247.706,77 dólares, además el Periodo de Recuperación de la Inversión es de 3 años. La relación beneficio – costo es menor a uno (0.451) indicador muy bajo que indica, que por cada dólar invertido, se perderá 0,451 centavos de utilidad como deducción general. A continuación se presenta los flujos del escenario pesimista en la Tabla 81.

Tabla 81 .-Flujo de Efectivo, Escenario Pesimista

FLUJO DE CAJA					
Cuentas	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Utilidad del Ejercicio	8,134.2	12,340.0	16,275.6	25,333.8	42,779.8
Cargos que no significan movimientos de efectivo:					
(+)DEPRECIACIONES	47,147.9	47,147.9	47,147.9	27,056.1	47,147.9
(+)PROVISIONES	1,083.5	1,130.4	1,154.9	1,179.9	1,205.5
TOTAL	48,231.4	48,278.3	48,302.8	28,236.0	48,353.4
INVERSIONES	-337.0	-343.6	-350.2	-357.1	-364.0
INVERSIONES DE DISPONIB. RESTRINGIDA	304.3	310.4	316.6	323.0	329.4
CARTERA DE CREDITOS	-4,613.0	-4,993.5	-5,405.5	-5,851.4	-6,334.2
CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	-1,007,741.9	7,801.4	4,029.9	4,118.6	4,209.2
CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	176,879.4	12,026.1	6,212.2	6,348.9	6,488.5
CUENTAS POR COBRAR	-14,148.0	-7,295.2	-1,479.2	-842.7	-40.6
INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES	-1,030.2	-151.9	-20.0	-0.2	2.8
INTERESES POR COBRAR DE CARTERA DE CRÉDITOS	15,757.9	7,563.0	1,561.1	855.2	40.4
PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES	-579.7	-115.9	-61.8	-12.4	-2.6
PROPIEDADES Y EQUIPO	0.0	0.0	0.0	54,986.3	0.0
OTROS ACTIVOS	93.8	94.7	95.7	96.7	97.6
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	-158,228.4	7,426.7	7,549.8	7,675.0	7,802.4
DEPÓSITOS A LA VISTA	284,272.2	5,923.5	6,013.5	6,104.9	6,197.7
DEPÓSITOS A PLAZO	-442,500.6	1,503.2	1,536.3	1,570.1	1,604.7
CUENTAS POR PAGAR	-14,817.7	-1,936.2	583.3	3,029.5	-283.8
OBLIGACIONES FINANCIERAS	34,621.8	4,325.3	4,865.7	5,473.5	6,157.3
OTROS PASIVOS	2,520.7	2,599.2	1,339.8	1,374.4	1,511.9
	-556,586.5	-38,641.5	-52,337.0	29,805.0	-77,566.0
PATRIMONIO	564,720.7	50,981.5	68,612.6	-4,471.2	120,345.8
FLUJO	-98,542.1	60,495.7	71,777.8	119,153.9	99,679.9
SALDO INICIAL	136,265.9	139,134.1	142,063.4	145,055.2	148,110.8
SALDO FINAL	37,723.8	199,629.8	213,841.3	264,209.1	247,790.6

ESCENARIO PESIMISTA

INVERSIÓN INICIAL	1	2	3	4	5	Perpetuidad
\$ (370,185.78)	37,723.8	199,629.8	213,841.3	264,209.1	247,790.6	2,055,546.6

COSTO DE OPORTUNIDAD	13.05%
VAN	\$1,247,706.77
TIR	57%

7.7.1.2 Escenario Moderado 2

Para este escenario se consideran las siguientes variables:

- El Producto Interno Bruto del Ecuador PIB 2,6%.
- Inflación 4,10%
- Riesgo País 12,54%.

- La tasa de cartera para este escenario, ha sido fijada en 15,50% crédito de consumo y 24,5% para microcrédito.
- La tasa de interés interna está fijada en 2,5%, tasa que incluye el costo de fondeo y el gasto operativo que demanda captar recursos financieros del público; y, la tasa de captación sería igual de 6,98% - 9.75% (media más una desviaciones estándar, dependiendo del monto se podrá negociar a plazo fijo como mínimo 180 días).
- Para el año 4, la reposición por equipos de computación, se lo hace por el 100%, del valor de la inversión inicial.
- En este escenario se contara con 22 personas, para satisfacer las operaciones y demandas estimadas.
- Para este escenario se toma en consideración una inversión fija de \$471.214,11 dólares donde la conformación de la misma está dada de la siguiente forma:

Infraestructura y adecuación \$ 96.101,86 dólares, mobiliario \$ 26.800,34 dólares, equipos de computación \$ 60.036,26 dólares, infraestructura física \$ 38.500,32 dólares, software \$3.740 dólares, y capital de trabajo, \$245.968 dólares.

Con todos estos supuestos moderados, como muestra la Tabla 82:

Tabla 82 .-Variables Críticas del Proyecto, Escenario Moderado

ESCENARIO PESIMISTA			
Crecimiento de las captaciones	Julio 2015		
*PIB	2.6%		
**INFLACIÓN	4.10%		
	Último Dato	Hace 3 meses	Hace un año
***RIESGO PAÍS	12.54%	8.95%	7.97%
	4.57%	12.54%	3.59%
Escenario	Escenario Pesimista	Escenario Moderado	Escenario Optimista

*PIB (Fuente: BCE)

**INFLACIÓN (Fuente: BCE)

***RIESGO PAÍS (Fuente: BCE)

El análisis financiero concluye la factibilidad financiera del proyecto, con una Tasa Interna de Retorno del 66 % que supera al costo de oportunidad (13,05%); y, el Valor Actual Neto que registra un valor de \$1.599.224,71 dólares, además el Periodo de Recuperación de la Inversión es de 2 años. La relación beneficio – costo es mayor a uno (1,18) indicador que sustenta la realización del proyecto y que por cada dólar invertido, se recibirá 0,18 centavos de utilidad como deducción general. A continuación se presenta los flujos del escenario moderado en la Tabla 83.

Tabla 83 .-Flujo de Efectivo, Escenario Moderado

FLUJO DE CAJA					
Cuentas	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Utilidad del Ejercicio	6,023.9	10,299.1	14,280.6	24,297.3	51,675.7
Cargos que no significan movimientos de efectivo:					
(+)DEPRECIACIONES	47,147.9	47,147.9	47,147.9	27,137.8	47,147.9
(+)PROVISIONES	2,843.2	2,905.4	2,969.0	3,033.9	3,422.8
TOTAL	49,991.1	50,053.3	50,116.9	30,171.7	50,570.7
INVERSIONES	-337.7	-344.2	-350.9	-357.7	-364.7
INVERSIONES DE DISPONIB. RESTRINGIDA	304.3	310.4	316.6	323.0	329.4
CARTERA DE CREDITOS	102,282.6	-30,220.8	-31,173.8	-32,171.6	-166,628.6
CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	-750,606.4	9,515.3	9,724.6	9,938.5	144,970.7
CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	643,318.0	16,209.3	16,565.9	16,930.3	17,302.8
CUENTAS POR COBRAR	-14,148.0	-7,295.2	-1,479.2	-842.7	-40.6
INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES	-1,030.2	-151.9	-20.0	-0.2	2.8
INTERESES POR COBRAR DE CARTERA DE CRÉDITOS	15,757.9	7,563.0	1,561.1	855.2	40.4
PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES	-579.7	-115.9	-61.8	-12.4	-2.6
PROPIEDADES Y EQUIPO	0.0	0.0	0.0	-60,042.6	0.0
OTROS ACTIVOS	93.8	94.7	95.7	96.7	97.6
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	-326,076.9	61,286.1	63,553.0	65,890.1	6,110.5
DEPÓSITOS A LA VISTA	-49,106.4	56,141.1	58,294.9	60,516.3	-26,344.1
DEPÓSITOS A PLAZO	-276,970.5	5,144.9	5,258.1	5,373.8	32,454.7
CUENTAS POR PAGAR	-14,817.7	-1,936.2	583.3	3,029.5	-283.8
OBLIGACIONES FINANCIERAS	44,070.5	5,505.7	6,193.6	6,967.3	7,837.7
OTROS PASIVOS	2,520.7	2,599.2	1,339.8	1,374.4	1,511.9
	-157,174.2	-72,114.3	-81,354.9	5,028.7	112,300.4
PATRIMONIO	163,198.0	82,413.5	95,635.5	19,268.6	-60,624.7
FLUJO	-150,397.7	90,041.8	103,159.0	38,412.3	-49,513.4
SALDO INICIAL	275,231.7	283,329.7	291,650.9	300,201.1	312,539.4
SALDO FINAL	124,834.0	373,371.6	394,809.9	338,613.4	263,026.0

ESCENARIO MODERADO						
INVERSIÓN INICIAL	1	2	3	4	5	Perpetuidad
\$ (471,214.11)	\$ 124,834.00	\$ 373,371.55	\$ 394,809.93	\$ 338,613.37	\$ 263,025.97	\$ 2,181,931.23

COSTO DE OPORTUNIDAD	13.05%
VAN	\$1,599,224.71
TIR	66%

7.7.1.3. Escenario Optimista 3

Para este escenario se consideran las siguientes variables:

- El Producto Interno Bruto del Ecuador PIB 2,6%.
- Inflación 4,10%
- Riesgo País 12,54%, se considera el crecimiento de hace un año (3,59%).
- La tasa de cartera para este escenario, ha sido fijada en 16,23% crédito de consumo y 25% para microcrédito.
- La tasa de interés interna está fijada en 3%, tasa que incluye el costo de fondeo y el gasto operativo que demanda captar recursos financieros del público; y, la tasa de captación sería igual de 6,98% - 9.75% (media más una desviaciones estándar, dependiendo del monto se podrá negociar a plazo fijo como mínimo 180 días).
- Para el año 4, la reposición por equipos de computación, se lo hace por el 100%, del valor de la inversión inicial.
- En este escenario se contaría con 26 personas, para satisfacer las operaciones y demandas estimadas.
- Para este escenario se toma en consideración una inversión Fija de \$543.277,57 dólares donde la conformación de la misma está dada de la siguiente forma:

Infraestructura y adecuación \$ 96.101,86 dólares, mobiliario \$26.800,34 dólares, equipos de computación \$80.606,26 dólares, infraestructura física \$38.979,11 dólares, software \$3.990 dólares, y capital de trabajo, \$296.800 dólares.

Con todos estos supuestos optimistas, como muestra la Tabla 84:

Tabla 84 .-Variables Críticas del Proyecto, Escenario Optimista

Crecimiento de las captaciones	Julio 2015		
*PIB	2.6%		
**INFLACIÓN	4.10%		
	Último Dato	Hace 3 meses	Hace un año
***RIESGO PAÍS	12.54%	8.95%	7.97%
	4.57%	12.54%	3.59%
Escenario	Escenario Pesimista	Escenario Moderado	Escenario Optimista

*PIB (Fuente: BCE)

**INFLACIÓN (Fuente: BCE)

***RIESGO PAÍS (Fuente: BCE)

El análisis financiero concluye la factibilidad financiera del proyecto, con una Tasa Interna de Retorno del 72% que supera al costo de oportunidad (13,05%); y, el Valor Actual Neto que registra un valor de \$2.226.678,30 dólares, además el Periodo de Recuperación de la Inversión es de 52 años. La relación beneficio – costo es mayor a uno (1,0001) indicador que sustenta la realización del proyecto y que por cada dólar invertido, se recibirá 0,0001 centavos de utilidad como deducción general. A continuación se presenta los flujos del escenario optimista en la Tabla 85.

Tabla 85 .-Flujo de Efectivo, Escenario Optimista

FLUJO DE CAJA					
Cuentas	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Utilidad del Ejercicio	6,023.9	10,299.1	14,280.6	24,297.3	51,675.7
Cargos que no significan movimientos de efectivo:					
(+)DEPRECIACIONES	47,147.9	47,147.9	47,147.9	27,262.3	47,147.9
(+)PROVISIONES	2,843.2	2,905.4	2,969.0	3,033.9	3,422.8
TOTAL	49,991.1	50,053.3	50,116.9	30,296.2	50,570.7
INVERSIONES	-291.4	-297.3	-303.3	-309.4	-315.7
INVERSIONES DE DISPONIB. RESTRINGIDA	304.3	310.4	316.6	323.0	329.4
CARTERA DE CREDITOS	186,383.9	37,364.3	-26,638.3	-27,524.4	-28,456.1
CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	-927,805.4	-60,931.4	2,935.2	2,979.5	3,024.5
CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	735,416.2	18,235.4	18,636.6	19,046.6	19,465.6
CUENTAS POR COBRAR	-14,148.0	-7,295.2	-1,479.2	-842.7	-40.6
INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES	-1,030.2	-151.9	-20.0	-0.2	2.8
INTERESES POR COBRAR DE CARTERA DE CRÉDITOS	15,757.9	7,563.0	1,561.1	855.2	40.4
PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES	-579.7	-115.9	-61.8	-12.4	-2.6
PROPIEDADES Y EQUIPO	0.0	0.0	0.0	27,262.3	0.0
OTROS ACTIVOS	93.8	94.7	95.7	96.7	97.6
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	-270,115.7	2,507.2	15,528.6	15,790.0	16,055.8
DEPÓSITOS A LA VISTA	23,875.0	11,046.4	11,214.3	11,384.7	11,557.8
DEPÓSITOS A PLAZO	-293,990.7	-8,539.2	4,314.4	4,405.2	4,498.0
CUENTAS POR PAGAR	-14,817.7	-1,936.2	583.3	3,029.5	-283.8
OBLIGACIONES FINANCIERAS	50,810.3	6,347.7	7,140.7	8,032.8	9,036.4
OTROS PASIVOS	2,520.7	2,599.2	1,339.8	1,374.4	1,511.9
	-150,933.8	-92,383.7	-45,509.7	36,566.3	-70,904.1
PATRIMONIO	156,957.7	102,682.8	59,790.3	-12,269.0	122,579.7
FLUJO	-3,549.0	99,736.9	60,665.0	81,502.6	99,852.0
SALDO INICIAL	273,806.0	275,681.1	281,421.8	287,284.0	293,270.2
SALDO FINAL	270,257.0	375,418.0	342,086.8	368,786.6	393,122.1

ESCENARIO OPTIMISTA

INVERSIÓN INICIAL	1	2	3	4	5	Perpetuidad
\$ (543,277.57)	270,257.0	375,418.0	342,086.8	368,786.6	393,122.1	3,261,143.6

COSTO DE OPORTUNIDAD	13.05%
VAN	\$2,226,678.30
TIR	72%

8. CONCLUSIONES

La investigación de mercado, determinó un potencial de nuevos socios/as de 132 personas al año. Las captaciones potenciales para la Cooperativa se estima en \$762.624,85 y las colocaciones de crédito en \$175.376,22 por año, escenario pesimista. Para el resto de escenarios se puede observar en la Tabla 86.

Tabla 86 .-Total de Captaciones (Depósitos) y Colocaciones (Créditos).

Escenario	Total Créditos	Ingresos Primer Año	Total de Depósitos	Egresos Primer Año	Potenciales clientes
Pesimista	\$175,376.22	\$242,222.86	\$ 762,624.85	\$ 15,252.50	132
Moderado	\$423,201.30	\$91,610.60	\$ 639,681.29	\$ 34,001.73	127
Optimista	\$249,816.73	\$255,471.06	\$ 836,578.38	\$ 25,097.35	136

Igualmente el estudio de mercado determinó que la muestra de la población está formada en su mayoría por gente joven comprendida entre los 18-29 años que representa el 43,3%, su nivel de instrucción es secundaria en un 49,5%, la mayoría de la población son casados en un 55,1% y se desempeñan en un 38,3% como empleados privados.

Los ingresos mensuales de los encuestados en un 47,5% ratifica que tienen una media de ahorro mensual del \$159,50 dólares, existiendo posibilidades de ahorro de la población, dentro de los cuales el 15% está dispuesto a realizar un Depósito a Plazo Fijo (DPF). El valor que más se repitió de cuanto ahorran mensualmente fue de \$50, al igual que la mediana. Los rangos de los valores de ahorran mínimo es de \$10 y máximo \$3000. Se adjunta Tabla 87, con los cálculos estadísticos.

Tabla 87.-Análisis estadísticos del ahorro mensual de encuestados

18. ¿ME PODRÍA INDICAR CUÁNTO AHORRA MENSUALMENTE?		
N	Válidos	258
	NO AHORRAN	283
Media		\$ 159.50
Mediana		\$ 50.00
Moda		\$ 50.00
Desv. típ.		235.210
Mínimo		\$ 10.00
Máximo		\$ 3,000.00
Percentiles	25	\$ 40.00
	50	\$ 50.00
	75	\$ 101.00

Se determinó que el 41,4% de los encuestados, están dispuestos a abrir una cuenta con \$20 dólares, que representan la demanda en captaciones (depósitos), y el 18,1% están dispuestos a solicitar un crédito en los próximos seis meses.

En cuanto al análisis de las colocaciones (créditos) se determinó que su crecimiento es de 3,2% (Tabla 88), igualmente el crecimiento de las captaciones (depósitos) en la provincia es de 4,2%.(Tabla 89). Según los análisis de los datos tomados de SBS. Esto es en función de todos los subsistemas (Bancos, Cooperativas, Mutualistas, Banca Pública, etc.)

Tabla 88.-Análisis crecimiento Colocaciones (Créditos)

CARTERA DE CREDITOS POR SUBSISTEMA FINANCIERO - CANTON QUITO (Miles de Dolares)					
SUBSISTEMA	Dic - 13		Ago - 14		Part. % por Subsistema (Ago-2014)
	Total	Ind. Mora	Total	Ind. Mora	
BANCOS	\$7,117,014.00	2.90%	\$7,639,517.00	2.50%	73.64%
COOPERATIVAS	\$670,354.00	2.50%	\$709,274.00	2.70%	6.84%
MUTUALISTAS-FINAN	\$175,746.00	1.60%	\$186,509.00	3.2%	1.80%
BANCA PUBLICA	\$854,562.00	12.40%	\$673,488.00	14%	6.49%
SOC. FINANCIERA	\$1,234,022.00	18.50%	\$1,165,918.00	2.10%	11.24%
TOTAL*	\$10,051,698.00	37.90%	\$10,374,706.00	24.00%	100.00%
* La captaciones registra valores hasta Ago - 2014				Tasa de crecimiento anual - TCA	3.21%
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros					

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015.

Tabla 89.-Análisis crecimiento Captaciones (Depósitos)

CAPTACIONES POR PRODUCTO SUBSISTEMA DEL SISTEMA FINANCIERO CONTROLADO POR LA SBS - CANTÓN QUITO - (En miles de dólares)						
Subsistema	Ene-14	Mar-14	Jun-14	Ago-14	% Part por Subsistema (Agosto-14)	TCA Ago. - 14 - Ene-14
Banco	\$10,304,430.00	\$10,443,913.00	\$10,717,003.00	\$10,836,420.00	80.91%	5.16%
Cooperativa	\$744,018.00	\$755,668.00	\$820,641.00	\$821,924.00	6.14%	10.47%
Soc. Financiera	\$628,947.00	\$658,817.00	\$598,311.00	\$659,330.00	4.92%	4.83%
Mutualista	\$283,264.00	\$290,809.00	\$296,964.00	\$302,941.00	2.26%	6.95%
Fin Pública	\$897,765.00	\$868,319.00	\$825,231.00	\$772,754.00	5.77%	-13.92%
TOTAL	\$12,858,423.00	\$13,017,526.00	\$13,258,150.00	\$13,393,370.00	100.00%	4.2%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015

En lo que respecta al mercado y la industria se puede observar que las carteras de crédito de Dic 2013 - Agosto 2014, los Bancos crecieron del 70,8% - 73,6% en participación, igualmente las cooperativas crecieron de 6,7% - 6,8% en participación, que representa entre cooperativas un crecimiento del 5,8%. Estos cálculos indican que es importante presentarse como una institución que brinda confianza y seguridad, créditos con tasa de interés bajos a los promedios, tasa de interés pasivo más altas de la promedio, a sus clientes, así de esta forma, absorber a los clientes de los otros segmentos. Se lo puede observar en la Tabla 90.

Tabla 90.-Cartera de Créditos por Subsistemas Financieros.

CARTERA DE CREDITOS POR SUBSISTEMA FINANCIERO Y TIPO DE CRÉDITO- CANTÓN QUITO (Miles de dólares)									
Fecha	Sector Financiero	Cartera Comercial	Cartera Consumo	Cartera Vivienda	Cartera Microcrédito	Cartera Educativo	Cartera Inversión	Total Cartera	Participación
Dic-13	Banco	\$ 3,529,197.60	\$ 2,704,772.82	\$ 595,986.00	\$ 284,863.00	\$ 2,194.00	\$ -	\$ 7,117,013.42	70.8%
	Cooperativa	\$ 42,075.84	\$ 334,694.34	\$ 59,521.00	\$ 234,063.00	\$ -	\$ -	\$ 670,354.18	6.7%
	Soc. Financiera	\$ 101,404.14	\$ 1,130,959.08	\$ -	\$ 1,659.00	\$ -	\$ -	\$ 1,234,022.22	12.3%
	Mutualista	\$ 40,686.85	\$ 74,989.21	\$ 44,357.00	\$ 15,713.00	\$ -	\$ -	\$ 175,746.06	1.7%
	Fin. Pública	\$ 485,350.32	\$ 56.61	\$ 5,093.00	\$ 17,264.00	\$ 300,151.00	\$ 46,647.00	\$ 854,561.93	8.5%
	Total	\$ 4,198,714.75	\$ 4,245,472.06	\$ 704,957.00	\$ 553,562.00	\$ 302,345.00	\$ 46,647.00	\$10,051,697.81	100.0%
Agos-14	Banco	\$ 3,763,524.06	\$ 2,922,023.84	\$ 636,897.00	\$ 297,932.00	\$ 19,140.00	\$ -	\$ 7,639,516.90	73.6%
	Cooperativa	\$ 32,936.20	\$ 368,280.34	\$ 57,999.00	\$ 250,059.00	\$ -	\$ -	\$ 709,274.54	6.8%
	Soc. Financiera	\$ 91,807.80	\$ 1,071,768.54	\$ 214.00	\$ 2,128.00	\$ -	\$ -	\$ 1,165,918.34	11.2%
	Mutualista	\$ 43,476.36	\$ 81,157.43	\$ 36,966.00	\$ 24,910.00	\$ -	\$ -	\$ 186,509.79	1.8%
	Fin. Pública	\$ 313,929.61	\$ 17.89	\$ 4,135.00	\$ 14,363.00	\$ 293,827.00	\$ 47,216.00	\$ 673,488.50	6.5%
	Total	\$ 4,245,674.03	\$ 4,443,248.04	\$ 736,211.00	\$ 589,392.00	\$ 312,967.00	\$ 47,216.00	\$10,374,708.07	100.0%
	PARTICIPACION	40.92%	42.83%	7.10%	5.68%	3.02%	0.46%	100.00%	

Tc Dic 2012/Ago 2014	19.4%
Tc Dic 2013/Ago 2014	3.21%
Cooperativa crecimiento 2014	5.8%

Banco	2.8%
Cooperativa	0.2%
Soc. Financiera	-1.0%
Mutualista	0.05%
Fin. Pública	-2.0%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015

El producto financiero más demandado por parte de la población encuestada en la Parroquia Magdalena es la cuenta de ahorros en un 33,1%, el cual es un producto usado por personas que se encuentran en edades de 18 a 50 años (95,2%), estos demuestran un nivel de insatisfacción en el servicio en un 0,9% por la razón de largas colas en ventanillas, quejas y reclamos desatendidos (1,3%); y, horarios pocos flexibles (1,1%).

Los resultados de la investigación revelan que el 41,4% de la población encuestada desea formar parte de la cooperativa mientras tanto el 37,3% tal vez lo harían, mostrando un mercado potencial en la Parroquia Magdalena de 16.257 habitantes, porque además existe un 11,6% de indecisos en aperturar una cuenta de ahorro. Los mismos que valoran de una institución, el brindar confianza y seguridad (39,9%) rapidez y agilidad (7,4%); mejor atención (3,9%); y, servicios variados (3,9%).

Las encuestas revelaron que en la Parroquia Magdalena el 18,1% que solicitarán un préstamo lo destinarán un 7,9% a un Negocio, 4,3% en la vivienda, 1,7% en la compra de un vehículo, 0,9% en pago de deudas, 0,9% en la educación, 0,6% en gasto personales, 0,4% para la construcción, 0,4% para la compra de un terreno, 0,4% pago de un financiamiento y con menor porcentaje se encuentra compra de maquinaria, ganadería, agricultura, etc. Lo que ratifica que es importante que la cooperativa inicie ofreciendo créditos de consumo y microcréditos. La cantidad que más se repite por los encuestados es de \$2000, \$7000 y \$25000.

Las encuestas revelaron que el 6,1% de encuestados solicitaran un crédito, para un tiempo de 12 meses, el 5,2% para 24 meses, 1,3% para 36 meses, 0,7% para 18 meses, 0,7% para 120 meses, quedando al final de entre 15 meses (0,2%), 16 meses (0,2%), lo que ratifica que existe un mercado que solicita créditos de entre 12 y 24 meses, considerando dicho periodo óptimo para una cooperativa que está empezando.

En los encuestados de la Parroquia Magdalena, el 65,8% de personas tienen créditos en las instituciones financieras como Banco Pichincha el 30,1%, Banco de Guayaquil el 5,9%; y, en Produbanco el 5,5%. Y lo que esperan de una institución financiera las personas de la Parroquia Magdalena, que tengan horarios convenientes (21,6%), rápidos y ágiles en la atención (19%), personal sea amable (18,9%); y que los trámites de créditos sean fáciles (9,2%), entre las razones más relevantes.

Los productos y servicios del sistema bancario que los encuestados en La Parroquia Magdalena usan con mayor frecuencia ocupa el (65,99%) dentro de las cuales están, las cuentas de ahorro con el (33,1%), tarjeta de débito (16,3%), pago a proveedores (4,1%), cuenta corriente (2,6%) por lo tanto la institución financiera de mayor aceptación en todos estos aspectos mencionados anteriormente es Banco Pichincha con sus corresponsales no bancarios, a pesar de que esta institución requiere de un mayor monto (USD 200) para abrir una cuenta de ahorros, que lo que demanda la Cooperativa monto menor de (USD 20).

El impacto económico y social que tendrá la nueva cooperativa será positivo, ya que mejora el aparato productivo mediante la generación de empleo y dinamismo del comercio, sin provocar ninguna afección a las entidades cooperativas de la zona, pues existe una participación alta de los bancos (según datos de la SBS) en captaciones con el 67% y en colocaciones el 72,8% frente al sistema cooperativo que no pasa del 5%.

Según los resultados obtenidos en la investigación de mercado, el 21,8% de los encuestados tienen ingresos mensuales entre 301 - 400 dólares (media de 393 dólares), se indica en la Tabla 91. El 47,5 % de los entrevistados ahorra parte de sus ingresos, el 23,3% ahorra desde 201 - 300 dólares por mes; y, la capacidad de pago mensual para el crédito se ubica en 253,38 dólares, se indica en la Tabla 92.

Tabla 91.-Análisis estadísticos de Ingresos Mensuales.

13. ¿ME PODRÍA INDICAR CUÁNTO SUMAN SUS INGRESOS PERSONALES O DE SU NEGOCIO (SI ES EL CASO) MENSUALMENTE?		
N	Válidos	541
Media		\$ 393.85
Mediana		\$ 301.00
Moda		\$ 201.00
Desv. típ.		419.144
Mínimo		\$ 30.00
Máximo		\$ 6,000.00
Percentiles	25	\$ 201.00
	50	\$ 301.00
	75	450.00

Tabla 92.-Análisis estadísticos de Ingresos destinados al ahorro.

27. ¿CUÁNTOS DÓLARES DE SUS INGRESOS DESTINARÍA AL PAGO MENSUAL DEL PRÉSTAMO?		
N	Válidos	98
	No han pensado solicitar	443
Media		253.38
Mediana		150.00
Moda		200
Desv. típ.		323.419
Mínimo		20
Máximo		2500
Percentiles	25	100.00
	50	150.00
	75	250.00

El análisis financiero efectuado bajo los tres escenarios (pesimista, moderado y optimista) se determina una Tasa Interna de Retorno de 57%, 66% y 72% respectivamente, las mismas que superan el costo de oportunidad de este proyecto que es del 13,05%.

El valor actual neto, para el escenario pesimista es de \$1.247.706,77 dólares, para el moderado es de \$1.599.224,71 dólares; y, para el optimista \$2.226.678,30 dólares; de tal manera, se concluye la viabilidad y sostenibilidad financiera del proyecto.

El punto de equilibrio revelo en los tres escenarios los siguientes datos según la Tabla 93, en donde se indican los costos fijos, costos variables, que se deberían cubrir, y la cantidad de clientes; sin embargo cabe recalcar que este número de clientes no es fijo, mas dependerá del monto de dinero que se genere, pudiendo ser menos personas, pero que generen los mismo ingresos.

Tabla 93 .-Cálculos del Punto de Equilibrio en los tres escenarios.

DATOS PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO 2015					
Escenarios	N.- Personas	Costo Fijos	Costo Variables	Ingresos	Costo Total
Pesimista	303	\$ 181,136.09	\$ 15,252.50	\$ 218,058.78	\$ 217,441.29
Moderado	157	\$ 247,914.96	\$ 34,001.73	\$ 288,868.72	\$ 288,464.54
Optimista	130	\$ 221,542.28	\$ 25,097.35	\$ 244,200.28	\$ 245,532.40

El Periodo de Recuperación de la Inversión, para el escenario pesimista es de 3 años, para el moderado es de 2 años; y, para el optimista 2 años, se lo calcula como referencia, porque este índice no considera el análisis del valor actual al día del análisis, ósea trayendo a valor presente.

La relación beneficio – costo es menor a uno, 0,45 escenario pesimista, 1,18 escenario moderado y 1,001 escenario optimista, que sustenta la realización del proyecto estos dos últimos datos y que por cada dólar invertido, se recibirá 0,18 centavos de utilidad en el primer caso y 0,0001 centavos, como deducción general, mientras que en la Industria (Cooperativa Atuntaqui está en 1,26 se elige esta cooperativa porque tiene las captaciones y colocaciones similares.

En lo referente a los escenarios generados para el análisis de sensibilidad de las variables críticas del proyecto, se considera la Tasa de inflación, Riesgo

País y el PIB. Para el escenario pesimista se consideró PIB = 2,6%, Inflación = 4,10% y Riesgo País 12,54%. Para la proyección de ingresos se emplea el PIB de 2,6% y para la proyección de costos se utilizara la sumatoria de la Inflación (4,10%) más la diferencia del Riesgo País de los últimos indicadores del año (8,95% escenario pesimista y 7,97% escenario optimista), en este caso (12,54%-7,97%=4,57%). Se considera para los ingresos la tasa activa (15%-16,23%) y egreso tasa pasiva (2%-3%). El mismo procedimiento para el resto de escenarios con el único cambio en el Riesgo país, para el escenario moderado se mantiene al escenario al día de hoy calculado desde un inicio y escenario optimista se considera (12,54% - 8,95%=3,59%) que fueron las variaciones del riesgo país de este último año, lo que hace que este análisis sea real, de acuerdo a la situación del país en este último año.

El Mix de productos que se debe cubrir están los créditos por consumo y microcréditos (acumulado simple y minoristas), a continuación se presentan, la participación por entidad financiera en el mercado y participación por tipo de producto. Como se puede observar en la Tabla 92, la cooperativa con mayor participación en cartera de créditos es Cooprogreso, con 30,30%, Andalucía 16,10%, Alianza del Valle Ltda 12,66%, CCP 6,79%, 29 de Octubre 6,11%, 23 de Julio 5,82% etc. La participación por producto en cuanto a las cooperativas que conceden créditos por consumo ocupan el 51,92%, Cartera por Microcrédito 35,26%. La forma de entrar a competir y abarcar en la participación de producto y mercado es compitiendo con tasas activas bajas del promedio y tasa pasivos mayores al promedio, ofrecer agilidad en los servicios y en la concesión de créditos (análisis de clientes central de riesgo). Se presenta a continuación las cooperativas más representativas en la Tabla 94:

Tabla 94.-Participación por cartera y por Productos - Cooperativas

CARTERA DE CREDITOS POR COOPERATIVA - CANTÓN QUITO (Miles de dólares)							
Fecha	Institución	Cartera Comercial	Cartera Consumo	Cartera Vivienda	Cartera Microcrédito	Total Cartera	Participación por Cartera
Agos-14	Cooprogreso	\$ 4,730.70	\$ 94,065.90	\$ 23,717.70	\$ 92,361.90	\$ 214,876.20	30.30%
	Andalucia	\$ -	\$ 81,862.50	\$ 6,476.50	\$ 25,861.60	\$ 114,200.60	16.10%
	Alianza del Valle Ltda	\$ -	\$ 55,056.20	\$ 911.30	\$ 33,835.70	\$ 89,803.20	12.66%
	CCP	\$ 651.10	\$ 23,751.10	\$ 13,532.50	\$ 10,227.00	\$ 48,161.70	6.79%
	29 de Octubre	\$ 90.00	\$ 28,356.80	\$ 4,381.30	\$ 10,480.50	\$ 43,308.60	6.11%
	23 de Julio	\$ 849.10	\$ 19,094.90	\$ 3,118.80	\$ 18,238.30	\$ 41,301.10	5.82%
	Caja Central "Financoop"	\$ 25,246.30	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25,246.30	3.56%
	San Francisco de Asis	\$ -	\$ 8,477.70	\$ 196.90	\$ 10,412.30	\$ 19,086.90	2.69%
	Cotocollao	\$ 38.30	\$ 9,210.40	\$ 292.60	\$ 8,648.60	\$ 18,189.90	2.56%
	Tulcan	\$ 24.90	\$ 11,137.20	\$ 1,358.50	\$ 4,379.20	\$ 16,899.80	2.38%
	Atuntaqui	\$ -	\$ 8,742.70	\$ 800.30	\$ 5,048.00	\$ 14,591.00	2.06%
	Pablo Muñoz Vega	\$ -	\$ 3,429.60	\$ 162.30	\$ 7,920.70	\$ 11,512.60	1.62%
	Riobamba	\$ 771.60	\$ 4,279.70	\$ 609.50	\$ 5,470.00	\$ 11,130.80	1.57%
	Oscus	\$ 182.90	\$ 4,283.80	\$ 337.00	\$ 2,492.30	\$ 7,296.00	1.03%
	Cacpeco	\$ 70.20	\$ 2,468.10	\$ 265.20	\$ 4,328.20	\$ 7,131.70	1.01%
	CCA	\$ 122.10	\$ 2,324.60	\$ 946.10	\$ 1,647.70	\$ 5,040.50	0.71%
	El Sagrario	\$ 78.90	\$ 2,792.30	\$ 749.40	\$ 1,342.30	\$ 4,962.90	0.70%
	San Francisco	\$ -	\$ 2,251.90	\$ 40.80	\$ 2,115.60	\$ 4,408.30	0.62%
	Coopad	\$ -	\$ 2,474.70	\$ 65.70	\$ 1,814.60	\$ 4,355.00	0.61%
	Cac. Jep	\$ 80.00	\$ 2,066.50	\$ -	\$ 2,136.60	\$ 4,283.10	0.60%
	San Jose	\$ -	\$ 2,153.50	\$ 36.00	\$ 1,298.30	\$ 3,487.80	0.49%
	8 de Septiembre, en liquidación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%
	Codesarrollo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%
	San Pedro de Taboada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%
	Serfin	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%
	Total		\$ 32,936.10	\$ 368,280.10	\$ 57,998.40	\$ 250,059.40	\$ 709,274.50
Participación por Producto		4.64%	51.92%	8.18%	35.26%	100.00%	

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015

También se realiza un análisis en la Institución Bancaria en la Tabla 97, que revelaron que el banco con mayor participación de mercado según la Cartera de crédito es el Pichincha con 35,71%, Diners con 12,57%, Produbanco 10,34%, Pacífico 8,47%, Internacional 7,16%, etc La participación por producto está distribuido en créditos comercial con 46,63%, consumo 42,71%, vivienda 7,42%, microcrédito 3,03%, educativo 0,21%, lo que revela que en el línea de microcrédito el sector bancario no brinda dicho producto en algunas instituciones. Se presenta a continuación los Bancos más representativas en la Tabla 95:

Tabla 95.-Participación por cartera y por Productos - Bancos

CARTERA DE CREDITOS POR INSTITUCIÓN BANCARIA - CANTÓN QUITO (Miles de dólares)								
Fecha	Institución	Cartera Comercial	Cartera Consumo	Cartera Vivienda	Cartera Microcrédito	Cartera Educativo	Total Cartera	Participación por Cartera
Agos-14	Pichincha	\$ 1,279,615.29	\$ 1,412,163.25	\$343,421.00	\$ 200,538.00	\$ -	\$ 3,235,737.54	35.71%
	Diners	\$ 86,761.45	\$ 1,052,484.14	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,139,245.59	12.57%
	Produbanco	\$ 694,199.15	\$ 187,309.61	\$ 54,670.00	\$ 954.00	\$ -	\$ 937,132.76	10.34%
	Pacifico	\$ 293,689.66	\$ 360,236.81	\$ 96,504.00	\$ 29.00	\$ 17,313.00	\$ 767,772.47	8.47%
	Internacional	\$ 443,589.06	\$ 179,213.46	\$ 25,287.00	\$ 1,067.00	\$ -	\$ 649,156.52	7.16%
	Guayaquil	\$ 291,213.49	\$ 246,932.24	\$ 21,282.00	\$ 11,477.00	\$ 1,827.00	\$ 572,731.73	6.32%
	Citibank	\$ 307,191.27	\$ -	\$ 25.00	\$ -	\$ -	\$ 307,216.27	3.39%
	CFN	\$ 263,985.56	\$ -	\$ 36.00	\$ 2,586.00	\$ -	\$ 266,607.56	2.94%
	Bolivariano	\$ 166,675.67	\$ 47,362.89	\$ 12,816.00	\$ -	\$ -	\$ 226,854.56	2.50%
	Rumiñahui	\$ 41,243.29	\$ 136,444.42	\$ 41,183.00	\$ 1,828.00	\$ -	\$ 220,698.71	2.44%
	Mut. Pichincha	\$ 43,476.36	\$ 80,904.77	\$ 36,966.00	\$ 24,910.00	\$ -	\$ 186,257.13	2.06%
	Promerica	\$ 128,733.98	\$ 18,822.93	\$ 30,252.00	\$ 254.00	\$ -	\$ 178,062.91	1.96%
	Austro	\$ 42,477.67	\$ 129,902.97	\$ 210.00	\$ 183.00	\$ -	\$ 172,773.64	1.91%
	Procedit	\$ 34,159.83	\$ 521.69	\$ 2,849.00	\$ 18,800.00	\$ -	\$ 56,330.52	0.62%
	BEV	\$ 39,593.25	\$ -	\$ 4,099.00	\$ -	\$ -	\$ 43,692.25	0.48%
	Caja Central "Financoop"	\$ 25,246.29	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25,246.29	0.28%
	De Loja	\$ 12,522.49	\$ 8,131.23	\$ 1,583.00	\$ 121.00	\$ -	\$ 22,357.72	0.25%
	Machala	\$ 11,289.13	\$ 9,636.38	\$ -	\$ 277.00	\$ -	\$ 21,202.51	0.23%
	BNF	\$ 7,677.71	\$ 17.89	\$ -	\$ 11,777.00	\$ -	\$ 19,472.60	0.21%
	Cofiec	\$ 11,988.92	\$ 85.95	\$ 1,357.00	\$ 10.00	\$ -	\$ 13,441.87	0.15%
TOTAL		\$ 4,225,329.52	\$ 3,870,170.63	\$672,540.00	\$ 274,811.00	\$ 19,140.00	\$ 9,061,991.15	100.00%
Participacion por Producto		46.63%	42.71%	7.42%	3.03%	0.21%	100.00%	

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015

La forma de entrar a competir y abarcar en la participación de producto y mercado es compitiendo con tasas activas bajas del promedio y tasa pasivos mayores al promedio, ofrecer agilidad en los servicios y en la concesión de créditos (análisis de clientes central de riesgo).

De la pirámide de precios que ofrece el sector financiero (Bancos y Cooperativas) se presenta a continuación, las tasas activas y tasas pasivas que ofrecen los Bancos y Cooperativas, y en este caso la cooperativa ofrecerá tasas pasivas mayores a la promedio y tasa activas menores al promedio, como se puede observar en las Tablas 96. La tasa pasiva de las cooperativas más representativas del sector estaría en el 3% y la tasa activa para microcréditos acumulado simple 25% y Microcrédito Minorista en el 26%.

Tabla 96.-Tasas activas y pasivas del Mercado - Cooperativas

TASA DE INTERES ACTIVAS POR COOPERATIVA - CANTÓN QUITO						
Fecha	Institución	Cartera Consumo	Microcrédito acumulado ampliado (7)	Microcrédito acumulado simple (6)	Microcrédito minorista (5)	Tasa de Interes Pasiva
Agos-14	Cooprogreso	15.69%	24.45%	24.13%	22.79%	1.25%
	Andalucia	16.08%	24.73%	25.16%	24.99%	0.67%
	Alianza del Valle Ltda	15.87%	23.78%	27.01%	29.35%	2.24%
	CCP	16.05%	-	25.45%	26.29%	0.25%
	29 de Octubre	16.08%	20.49%	16.53%	26.60%	1.01%
	23 de Julio	15.92%	22.28%	27.28%	28.94%	2.48%
	Caja Central "Financoop"	-	-	-	-	-
	San Francisco de Asis	15.92%	18.06%	27.32%	30.10%	1.37%
	Cotocollao	15.82%	22.57%	25.67%	29.22%	1.68%
	Tulcan	15.90%	20.45%	24.97%	24.54%	1.53%
	Atuntaqui	16.00%	23.62%	23.52%	25.73%	2.17%
	Pablo Muñoz Vega	15.24%	19.08%	21.03%	21.98%	1.36%
	Riobamba	16.26%	20.63%	20.47%	19.44%	3.59%
	Oscus	15.59%	20.58%	24.00%	25.39%	1.36%
	Cacpeco	16.07%	18.28%	20.86%	22.57%	1.88%
	CCA	15.42%	19.29%	19.39%	19.42%	1.11%
	El Sagrario	16.14%	24.29%	26.04%	26.60%	1.77%
	San Francisco	15.45%	22.94%	25.96%	25.87%	2.98%
	Coopad	16.22%	23.85%	26.79%	29.84%	2.90%
	Cac. Jep	16.17%	21.69%	21.59%	23.77%	2.30%
San Jose	14.35%	20.15%	19.38%	19.03%	2.50%	
	COOP. NUEVA	16.23%		25%	26%	3%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015

Con respecto a las Instituciones Bancarias se presenta en la Tabla 97, las tasas de interés activas y pasivas sin embargo algunas instituciones no brindan este producto, lo que hace más fácil ganar mercado, referente a créditos por consumo y microcréditos acumulado simple y minorista, demandado por créditos de consumo al 16,23% y microcréditos acumulado simple 25% y minorista 26%, que son tasas competitivas con respecto a los valores investigados en el medio.

Tabla 97.-Tasas activas y pasivas del Mercado - Bancos

TASA DE INTERES ACTIVA INSTITUCIÓN BANCARIA - CANTÓN QUITO						
Fecha	Institución	Cartera Consumo	Microcrédito acumulado ampliado (7)	Microcrédito acumulado simple (6)	Microcrédito minorista (5)	Tasa de Interes Pasiva
Agos-14	Pichincha	15.4%	24.8%	27.0%	28.3%	1.67%
	Diners	16.2%	-	-	-	-
	Produbanco	15.7%	-	27.5%	28.7%	0.55%
	Pacifico	16.2%	-	16.3%	-	0.77%
	Internacional	16.0%	13.9%	17.7%	25.5%	0.64%
	Guayaquil	16.3%	-	27.5%	30.5%	0.82%
	Citibank	-	-	-	-	-
	CFN	-	-	-	-	-
	Bolivariano	16.1%	-	-	-	0.80%
	Rumiñahui	16.2%	-	-	-	1.96%
	Mut. Pichincha	15.1%	-	-	-	-
	Promerica	-	-	-	-	-
	Austro	16.1%	-	-	-	0.21%
	Procedit	-	24.6%	26.4%	-	0.50%
	BEV	-	-	-	-	-
	Caja Central "Financoop"	-	-	-	-	-
	De Loja	16.2%	25.5%	27.5%	29.4%	1.05%
	Machala	15.5%	25.2%	27.1%	-	1.24%
	BNF	-	-	-	-	-
	Cofiec	-	-	-	-	-
	COOP. NUEVA	16.23%		25%	26%	3.00%

Tomado de SBS, Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados, 2015

Un Benchmarking que se podría sugerir para mejorar el servicio que ofrecen las instituciones bancarias sería ofreciendo horarios de atención ampliados 9h00 – 18h00, trabajar fines de semana de Lunes – Domingo, evitar pérdidas de tiempo en llenado de papeleta, más bien manejándose con el uso de cédula o pasaporte, análisis de concesión de créditos más ágiles que el promedio que ofrece el mercado, etc. Se puede tener un buzón de sugerencias donde el jefe de agencia cada semana realiza reuniones de mejoramiento continuo con los involucrados del proceso de forma de atacar al problema y que no se vuelva a repetir.

En la Tabla 76 se compara índices financieros de algunas cooperativas de la Provincia de Pichincha que están actualmente operativas frente a los índices obtenidos para la nueva cooperativa, a continuación se detalla: la capacidad

de responder a sus exigibles de una cooperativa de la provincia de Pichincha esta 118%, mientras que la cooperativa nueva está en capacidad de responder sus exigibles en un 174%. La nueva cooperativa frente a los exigibles de corto plazo (42,10%) mientras que una cooperativa de la provincia de Pichincha esta (212,82%). En cuanto al índice de liquidez la nueva cooperativa podrá hacer frente a las deudas de Corto Plazo (89,80%), frente a una cooperativa de la provincia de Pichincha (1767,00%). Las cooperativas que actualmente operan en la Provincia de Pichincha el índice de solidez es de 1,74 mientras que las cooperativas nueva está en 1,19.

9. RECOMENDACIONES

Se recomienda llevar un buzón de recomendaciones luego de haber creado la Cooperativa, para conocer en que se puede mejorar, dado que las encuesta revelo que 13,7% se siente indiferente por el servicios, 3,9% insatisfecho. Igualmente revelo que un 4,1% tuvieron problemas en su entidad financiera de confianza.

Se recomienda ofrecer servicios de transferencia nacional e internacional, así como giros de dinero al exterior debido a que las encuestas revelaron que existe un 4,3% de los encuestados que reciben remesas que van desde \$100 - \$1.000 dólares, tratando de establecer convenios con 18 empresas remesadoras, las cuales son: Vigo, Dinex, Uniteller, Trans-Fast, Viamericas, Caixa-España, Inter -cambio-Express, Choice Money Transfer, Telegiros Money Transfer, Titanes, Valutrans Money Tranfer, Money Gram, Small Word, Ecuagiros, Ria Envíos de dinero, I-transfer y Coinstar, lo que ha facilitado la transferencia de recursos a los socios o clientes que están radicados en el país.

Se recomienda dado que las encuestas revelaron que los encuestados tienen efectuados prestamos en entidades Bancarias como Banco del Pichincha, Banco Guayaquil, Banco Nacional de Fomento, Banco Solidario, etc, ofrecer mejores tasas activas, para lograr acaparar clientes de dichos nichos.

Se recomienda no ingresar en créditos de vivienda aunque la encuestas revelaron que existe un 4,3% de encuestados que están dispuestos a solicitar un crédito para vivienda, dado que son créditos para periodos de 15 – 20 años, por ser una cooperativa que estar por empezar necesitaría que los ingresos de sus préstamos sean recuperables en el menor tiempo.

Se recomienda que a cada nuevo cliente de la cooperativa, crear la denominación socio debido a que así fidelizamos a cada uno de los clientes,

las encuesta revelaron que existe un 1,5% de los encuestados son socios de otras cooperativas, quedando una población del 98,5% que podrían ser captados.

Se recomienda crear la cooperativa debido a que los encuestados en la Parroquia Magdalena ratifican en un 96,7% que no han escuchado de una cooperativa por ese sector, el 1,8% si han escuchado, mientras que el 1,5% son socios de una cooperativa. Además las encuestas revelaron que en un 41,4% están dispuestos para aperturar una cuenta de ahorro con solo \$20 dólares

Se recomienda tomar en consideración que los encuestados de la parroquia Magdalena se fijan en las cooperativas que tengan varias agencias en 0,9%, les gusta que los créditos sean de rápida concesión en 0,4%, les gusta una cooperativa sólida en 0,4%, y 0,2% le gusta que tengan una cantidad alta de socios.

Se recomienda que la publicidad que causa más impacto según los encuestados de la Parroquia Magdalena, afirman que el 42,9% le ha impacto visualmente son las vallas publicitarias, 22,9% en pantallas gigantes, 17,9% en los buses, 8,9% en las paradas de buses, 6,3% en otras medios de publicidad y 1,1% en taxis.

Se recomienda tomar en consideración gastos de guardianía, en el caso de constituir la cooperativa, debido a que no se han considerados gastos de contratación personal de seguridad.

REFERENCIAS

- Administración Zonal Eloy Alfaro. (2015). *Valor Agregado Bruto de las Actividades en el Ecuador*. Recuperado el 20 de septiembre de 2015, de <http://www.quito.gob.ec/index.php/administraciones-zonales/administracion-eloy-alfaro>
- AFP. (2012). *Decomisan media tonelada de cocaína que tenía como destino Honduras*. Recuperado el 10 de octubre de 2015, de *elfaro/Agence - Frence - Presse*: http://www.elfaro.net/es/201211/internacionales/10255/Decomisan-media-tonelada-de-coca%C3%ADna-que-ten%C3%ADa-como-destino-Honduras.htm?st-full_text=all&tpl=11
- Alfonso Perez, A. (2009). *El capital de Trabajo neto en las empresas*. Santa Fe, Argentina, El Cid Editorial.
- Alles, M. (2009). *Desarrollo de talento humano: basado en competencias*. Buenos Aire, Argentina. Ediciones Granica.
- Alonso Carvalho, J. (2009). *Estado de Resultados: procesos contables (2a. ed)*. Medellín, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Andrade, C., Fucci, M., & Morales, M. (2010). *Estrategias de marketing proporcional en unidades de servicio de información de la Universidad de Zulia*. Revista de Ciencia Sociales. Maracaibo, Venezuela: Red Universidad del Zulia. Volumen 16.
- Arbones Malisani, E. (2009). *Ingeniería Económica*. Barcelona: Marcombo.Editorial S.A MARCOMBO. ISBN 9788426707611.
- Barrera, A. (2011). *Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Plan de Desarrollo 2012 - 2022*. Recuperado el 07 de junio de 2015, de Centro Cultural Metropolitano: http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Desarrollo_Local_2012_2022.pdf

- Bertran, F. (2015). *¿Cómo se valora una empresa?*. Barcelona: Marcombo.Editorial UOC . ISBN 9788490645338..
- BCE. (2012). *Balanza de Pagos*. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/Remesas/ereIT2012s.pdf>
- BCE. (2014). *Captaciones y Colocaciones de la Provincia de Pichincha*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/293-cuentas-provinciales>
- BCE. (2015). *Indíces del Ecuador*. Recuperado el 28 de junio de 2015, de www.bce.fin.ec
- Banco Central del Ecuador (2012). *Boletín Estadístico*. Recuperado el 13 de septiembre de 2015, de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-agropecuarias-2/>
- Benito Hernandez, S. (Abril de 2011). *Estudio financiero y organizativo de las redes de microempresas en España: Aplicación al caso de microempresas creadas por personas mayores de cuarenta años*. Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid.
- Brealey, R., & Myers, S. (2012). *Principles of Corporate Finance*. New York: McGraw Hill.
- Caldera Mejia, R. (2004). *Planeación estratégica de Recursos Humanos: Conceptos y teoría*. B-EUMED.Managua, Nicaragua. Estrategika-Consultoria S.A.
- Castañeda F. (2013). *Manual de Finanzas Corporativas*. Editorial La Universal de Santiago de Chile. ISBN:9789563032062.
- CENSO. (2010). *Población y Demografía*. Recuperado el 1 de junio de 2015, de Instituto Nacional de Estadísticas y Censo: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

- Comunicación, S. d. (2011). *INEC entrego resultados del Censo 2010 al Municipio de Quito. Noticias Quito*, págs. 13-14.
- Cosimo, C. (2004). *Fidelizando para fidelizar*. Barcelona, España. Ediciones Deusto-Planeta de angostini Profesional y formación S.L. ISSN:1139-7672.
- Cuenca, H. C. (2011). *Contabilidad de entidades de economía solidaria*. Colombia. Ecoe Ediciones.
- D'Ambrosio, S. E. (2009). *Organigrama*. Santa Fe, Argentina. El Cid Editor/Apuntes.
- Damodaran, A. (2015). *Damodaran Online: Home Page for Aswath Damodaran*. Recuperado el 7 de julio de 2015, de Damodaran Online: Home Page for Aswath Damodaran: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- Dávila, G. (2011). *La linda capital Quito*. Recuperado el 14 de octubre de 2015, de Osagabilu: <https://osagabilu.wordpress.com/2011/07/15/la-linda-capital-quito/>
- Echanique, P. (2008). *Atlas ambiental del Distrito Metropolitano de Quito*. Quito: MCMQ.
- El Comercio, A. (2011). *Costo del avance de Efectivo*. págs. 11-12 <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/costo-del-avance-de-efectivo.html>.
- Fernández Nogales, A. (2004). *Investigación y Técnicas de Mercadeo*. Madrid, España, ESIC Editorial, ISBN: 84-7356-392-1.
- FLACSO, B. (2014). *La emigración Internacional en Quito, Guayaquil y Cuenca*. Recuperado el 4 de octubre de 2015, de FLACSO: <http://www.flacso.org.ec/docs/migracion.pdf>

- Garcia Colin, J., & Bustamante Garcia, T. (2001). *Contabilidad de Costos*. Monterrey: McGraw-Hill Interamericana.
- Gestores, R. d. (2013). *Quito destino turistico*. Recuperado el 9 de septiembre de 2015, de Red Nacional de Grupo de Gestores: www.gruposgestores.org.gt/encademanmientto.htm
- Garcia Padilla, (2014). *Introduccion a las Finanzas*. Grupo Editorial Patria. ISBN:9786074387230.
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Gomez Sala J.C.(2013). *Direccion Financiera I(Finanzas)*. Editorial ECU. ISBN: 9788415787525.
- Google map. (2015). *Mapa Ubicación de la Parroquia Magdalena*. Recuperado el 26 de marzo de 2015, de <https://www.google.com.ec/maps?source=tldso>
- Guaman, J., & Mera, Y. P. (2012). *Tesis*. www.epn.edu.ec/. Recuperado el 19 de septiembre de 2015, de www.epn.edu.ec/: <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/4807/1/CD-4400.pdf>
- Hernández, C. (2009). *La evaluación de proyectos como un sistema*. Argentina. Editorial S.N.
- Hernandez, J., Gallarso, M., & Espinoza , J. (2011). *Desarrollo Organizacional enfoque latinoamericano*. Mexico. Editorial Pearson Educación.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2010). *Demografía del Ecuador*. Recuperado el 1 de junio de 2015, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- Instituto de la Ciudad. (2014). *Transformación productiva en el DMQ*. Recuperado el 01 de junio de 2015, de Instituto de la Ciudad: <http://www.institutodelaciudad.com.ec/>
- Junco Pineda, J. (2009). *Finanzas 1*. Mexico. Editorial el Cid.

- Ley de Regimen para el Distrito Metropolitano de Quito, Ley N.- 46 (2001).
- Mantilla, F.A. (2006). *Un enfoque a la investigación de mercados*. Quito, Pichincha. Imprenta Offset.
- Market. (2014). *Estudios de Mercadeo, economía y opinión pública*. Recuperado el 28 de junio de 2015, de Market 20 años: <http://marketecuador.com/>
- MCPE. (2014). *Revista Ecuador Economico*. Recuperado el 28 de junio de 2015, de Ministerio Coordinador de Política Económica: <http://www.politicaeconomica.gob.ec>
- Megaconstrucciones. (2014). *Quito*. Recuperado el 30 de enero de 2015, de Megaconstrucciones.net: <http://megaconstrucciones.net/?construccion=quito>
- Mendoza, R. (2011). *Estado de Flujo de Efectivo*. Alajuela, Costa Rica: Facultad de INCAE.
- Morales Castro A. (2014). *Finanzas*. Mexico. Editorial Larousse. de 2015, ISBN:978-607-438-887-1.
- Morales Enriquez, E. (2001). *Introducción a la Econometría*. Quito, Ecuador. Abya-Yala.
- Moreno de Leon, M. (2009). *Estados Financieros. Business and Economics-Accounting-Financial*.
- Moreno, L. P. (2007). *Dirección y Gestion de Recursos Humanos*. Madrid, España. Ediciones Diaz de Santos. ISBN:9788479788315.
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (2011). *Administración Zonal Parroquia Eloy Alfaro y demás Administraciones Zonales*. Recuperado el 14 de julio de 2015, de Centro Cultural de Quito: http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Desarrollo_Local_2012_2022.pdf

- Naranjo Mena C (1999). *Economía Solidaria y Cooperativismo. Visión General del marco jurídico del cooperativismo ecuatoriano*. Sistema Cooperativo Nacional, Quito, Ecuador.
- Región Sierra (Interandina). (2015). *Principales actividades Económicas de la Sierra*. Recuperado el 20 de septiembre de 2015, de <http://regionssierraecuador.blogspot.com/2015/02/sierra-ecuador.html>
- Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2012). *Finanzas Corporativas*. Mexico: Mc Graw Hill. ISBN:978-607-15-0741-9.
- Sampieri, H. & Roberto. (2003). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill.
- Sanchis Palacio, J. R., & Camps Torres, J. (2003). *Dirección Estratégica Bancaria*. Ediciones Diaz de Santo. ISBN:978-8479785376
- SBS. (2012). *Boletín estadístico*. Recuperado el 23 de julio de 2012, de http://www.sbs.gob.ec/practg/p_index
- SBS. (2015). *Comportamiento Financiero de los Sistemas Controlados*. Recuperado el 10 de marzo de 2015, de Superintendencia Bancos del Ecuador: http://www.sbs.gob.ec/practg/p_index
- SEPS. (2014). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 24 de marzo de 2015, de <http://www.seps.gob.ec/web/guest>
- SRI. (2013). *Sistema de Rentas Internas*. Recuperado el 28 de junio de 2015, de SRI: <http://www.sri.gob.ec>
- Tapia, V. (2011). *Plan de Valoración y Conservación de los Beneficios y Servicios de los Ecosistemas y la Diversidad Biológica existente en la parroquia de Lloa*. Quito: Universidad de Israel.
- Torres Laborde, J., & Jaramillo Naranjo, O. (2014). *Diseño y análisis del puesto de trabajo: Herramienta para la Gestión del Talento Humano*. Barranquilla, Colombia. Ediciones de la Universidad del Norte. ISBN:978-958-741-490-5.

- Velarde, G. (2015). *Provincia de Pichincha*. Recuperado el 20 de septiembre de 2015, de Mi lindo Ecuador: http://taga.mex.tl/730932_canton-quito.html
- Weston, F. & Brigham, E. (1994). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mc Graw Hill. ISBN:9781701003510.
- Yahoo Finance - Business Finance, S. M. (julio de 2015). *Yahoo Finance - Business Finance, Stock Market, Quotes* . Recuperado el 7 de julio de 2015, de Yahoo Finance - Business Finance, Stock Market, Quotes .: <http://finance.yahoo.com/>
- Yanchatipan, C. (2013). *El Ahorro como factor de crecimiento en la Economía Familiar para la Población del Sector Sur en el Distrito Metropolitano de Quito, Administracion Zonal Eloy Alfaro*. Quito, Ecuador: Escuela Politécnica del Ejercito.

ANEXOS

ANEXO 1

FORMATO ENCUESTA

ENCUESTA DE MERCADO

Encuesta # _____

Zona _____

Saludar..... Estamos realizando una encuesta de mercado para la consultora X, por lo que le solicitamos nos ayude con unos minutos de su tiempo.

A. DATOS DEL INFORMANTE

1. Género 1. <input type="checkbox"/> Masculino 2. <input type="checkbox"/> Femenino	2. Edad 1. <input type="checkbox"/> 18 - 29 2. <input type="checkbox"/> 30 - 39 3. <input type="checkbox"/> 40 - 49 4. <input type="checkbox"/> 50 - 59 5. <input type="checkbox"/> 60 y Más
3. Nivel de Instrucción 1. <input type="checkbox"/> Ninguno 2. <input type="checkbox"/> Primaria 3. <input type="checkbox"/> Secundaria	4. Estado Civil 1. <input type="checkbox"/> Soltero/a 2. <input type="checkbox"/> Casado/a 3. <input type="checkbox"/> Divorciado/a 4. <input type="checkbox"/> Unión Libre 5. <input type="checkbox"/> Viudo/a 6. <input type="checkbox"/> N/C
5. Actividad 1. <input type="checkbox"/> Agricultor/a - Ganadero 2. <input type="checkbox"/> Peq. y Med Negocio 3. <input type="checkbox"/> Empleado/a Privado/a	4. <input type="checkbox"/> Empleado/a Público/a 5. <input type="checkbox"/> Peq. y Med Industria 6. <input type="checkbox"/> Libre ejercicio profesional 7. <input type="checkbox"/> Comerciante informal 8. <input type="checkbox"/> Estudiante 9. <input type="checkbox"/> Ama de casa 10. <input type="checkbox"/> Jubilado/a 11. <input type="checkbox"/> Otros Cual? _____

B. INFORMACIÓN FINANCIERA COMPETENCIA Y SERVICIOS FINANCIEROS

6. ¿Tiene Ud. una Cuenta en alguna institución financiera? 1. SI 2. NO (Si la respuesta es NO, pase a la preg.13)

7. ¿Me podría indicar en cuales instituciones? _____

8. ¿Cuál es la razón principal por la que eligió su Institución Financiera principal?

1. <input type="checkbox"/> Confianza, seguridad	4. <input type="checkbox"/> Rapidez y agilidad	7. <input type="checkbox"/> Por las ubicaciones de agencias	10. <input type="checkbox"/> Otros
2. <input type="checkbox"/> Mayor cobertura geográfica	5. <input type="checkbox"/> Mejor tasa pagada en ahorros	8. <input type="checkbox"/> Trámites de créditos fáciles	
3. <input type="checkbox"/> Mejor atención	6. <input type="checkbox"/> Menor tasa de i en créditos	9. <input type="checkbox"/> Por los productos y servicios variados	

9. ¿Cuáles son los productos y servicios financieros que utiliza con más frecuencia en su Institución Financiera principal?

Coloque: 1 la más frecuente, 2 menos frecuente, 3 de vez en cuando.....

1. <input type="checkbox"/> Cuenta de ahorros	5. <input type="checkbox"/> Cuenta Corriente	8. <input type="checkbox"/> Tarjeta de crédito	11. <input type="checkbox"/> Pago de servicios básicos
2. <input type="checkbox"/> Crédito	6. <input type="checkbox"/> Tarjeta de débito	9. <input type="checkbox"/> Cobro de Remesas	12. <input type="checkbox"/> Cobro de Sueldo
3. <input type="checkbox"/> Ahorro y Crédito	7. <input type="checkbox"/> Depósito a Plazo Fijo	10. <input type="checkbox"/> Transferencias nac. y ext	13. <input type="checkbox"/> Pago a Proveedores
4. <input type="checkbox"/> Garantías bancarias (avales, cartas de crédito)			

10. ¿Cómo se siente con el servicio ofrecido por su Institución Financiera principal?

1. Satisfecho 2. Indiferente 3. Insatisfecho

11. ¿En los últimos tres meses, ha tenido algún problema con su Institución Financiera? 1. SI 2. NO (Si responde NO, pase a la preg.13)

12. ¿Me podría indicar cuál fue el problema que tuvo con su Institución Financiera?

1. <input type="checkbox"/> Horarios pocos flexibles	4. <input type="checkbox"/> Quejas y reclamos desatendidos	7. <input type="checkbox"/> Limitada información de P y S	10. <input type="checkbox"/> OTROS
2. <input type="checkbox"/> Largas colas en ventanillas	5. <input type="checkbox"/> Mal trato por parte del personal	8. <input type="checkbox"/> Fallas en el sistema de Transaccionabilidad	
3. <input type="checkbox"/> Falta de agilidad	6. <input type="checkbox"/> Local incómodo	9. <input type="checkbox"/> Falta de apertura para los Créditos	Especifique: _____

C. HÁBITOS DE AHORRO-CRÉDITOS-APERTURA DE CUENTAS

HÁBITOS AHORROS

13. ¿Me podría indicar cuánto suman sus ingreso/s personales o de su negocio (si es el caso) mensualmente? _____ (USD)

1. <input type="checkbox"/> Menos de 100 USD	3. <input type="checkbox"/> De 201 a 300 USD	5. <input type="checkbox"/> De 401 a 500 USD	7. <input type="checkbox"/> De 701 a 1.000 USD	9. <input type="checkbox"/> Más de 1.500 USD
2. <input type="checkbox"/> De 101 a 200 USD	4. <input type="checkbox"/> De 301 a 400 USD	6. <input type="checkbox"/> De 501 a 700 USD	8. <input type="checkbox"/> 1.000 A 1.500 USD	

14. ¿Ud recibe remesas del exterior? 1. SI 2. NO (Si responde No, pase a la preg. 17)

15. ¿Con qué frecuencia recibe? 1. Quincenal 2. Mensual 3. Trimestral 4. De vez en cuando

16. ¿Nos podría indicar cuánto recibe? _____ (USD)

17. ¿Ud. ahorra sus ingresos (o parte de sus ingresos)? 1. SI 2. NO (Si responde NO, pase a la preg. 21)

18. ¿Me podría indicar cuánto aproximadamente ahorra mensualmente? _____ (USD)

1. <input type="checkbox"/> Menos de 50 USD	3. <input type="checkbox"/> De 101 a 200 USD	5. <input type="checkbox"/> De 301 a 400 USD	7. <input type="checkbox"/> De 501 a 700 USD
2. <input type="checkbox"/> De 50 a 100 USD	4. <input type="checkbox"/> De 201 a 300 USD	6. <input type="checkbox"/> De 401 a 500 USD	8. <input type="checkbox"/> Más de 700 USD

19. ¿Usted estaría dispuesto a realizar un DPF en una Institución Financiera? 1. SI 2. NO (Si responde NO, pase a la preg. 20)

¿Qué valor? _____ USD

20. ¿Dónde mantiene sus ahorros?

1. Bancos 2. COAC's 3. Reinvierte en el negocio 4. En la casa 5. Otras Cual? _____

CRÉDITOS

21. ¿Actualmente tiene Ud. algún préstamo? 1. SI 2. NO (Si responde NO, pase a la preg.23)

22. ¿En que Institución Financiera tiene sus créditos (préstamos)?

23. ¿Ha pensado en solicitar Ud. un préstamo en los próximos 6 meses? 1. SI 2. NO (Si responde NO, pase a la preg.28)

24. ¿Para destinarlo en qué?

25. ¿Cuánto ha pensado solicitar?
_____ (USD)

26. ¿Para que tiempo o plazo?
_____ (MESES)

27. ¿Cuánto (dólares) de sus ingresos, destinaría al pago mensual del préstamo?
_____ (dólares)

D. CONOCIMIENTO Y NIVEL DE ACEPTACIÓN

28. ¿Ud. es socio de una Cooperativa ..? 1. SI 2. NO (Si responde NO continúe) (Si responde SI pase a la 32)

29. ¿Ha escuchado de una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la Parroquia Magdalena? 1. SI 2. NO (Si la respuesta es NO pase a la Preg 31)

30. ¿Me podría indicar que es lo que principalmente le gusta de una Cooperativa ?

- | | | |
|-------------------------|---------------------------------------|---|
| 1. Varias Agencias | 4. Baja tasa de interés en créditos | 7. <input type="checkbox"/> Muchos socios |
| 2. Créditos rápidos | 5. Cop. Sólida | 8. <input type="checkbox"/> Otros |
| 3. Horarios de atención | 6. Tasa de interés altas en depósitos | |

Especifique: _____

31. ¿Ud. Aperturaría una Cta. en una Cooperativa, si abre una agencia en la Parroquia Magdalena de la ciudad de Quito, sabiendo que el primer depósito es de 20 USD?

1. Definitivamente SI 2. Definitivamente NO 3. TAL VEZ 4. N/S - N/C

32. ¿Podría indicarme las 2 características más importantes que Ud. valora de una institución financiera (Banco, Cooperativa, etc.)?

- | | | | |
|------------------------------------|------------------------------------|---|---|
| 1. Que sea segura y sólida | 4. Que sean amables | 7. Tasas de interés altas en depósitos | 10. <input type="checkbox"/> Servicio Personalizado |
| 2. Que tenga horarios convenientes | 5. Que sean rápidos y ágiles | 8. <input type="checkbox"/> Trámites de crédito fáciles | |
| 3. Diversidad de Prod. y Serv. | 6. Tasas de interés bajas créditos | 9. <input type="checkbox"/> Local/es cómodo/s | |

E. TOP OF MINE

33. ¿De todas las Instituciones Financieras que operan en Quito, cuál cree que es la más importante?

F. MEDIOS

34. ¿Cuál es el medio publicitario visual que le ha causado mayor impacto?

- | | | |
|------------------------------------|--|-----------------------------------|
| 1. <input type="checkbox"/> Vallas | 3. <input type="checkbox"/> Pantallas Gigantes | 5. <input type="checkbox"/> Taxis |
| 2. <input type="checkbox"/> Buses | 4. <input type="checkbox"/> Paradas de Buses | 6. <input type="checkbox"/> Otras |

Especifique: _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Nombre del Informante: _____
Teléfono: _____

Nombre del Encuestador: _____
Fecha: _____

ANEXO 2
INFORME RESULTADO
DE ESCUESTAS

ENCUESTA DE MERCADO

A continuación se presenta el informe de las 34 preguntas realizadas en la Parroquia Magdalena (Mariscal Sucre y Conquistadores), fueron realizados a ciudadanos mayores de 18 años a través de un estudio de mercado que dará conocer las preferencias que la ciudadanía busca en el sistema cooperativista, la muestra se determinó en un total de 541 encuestas a realizar a habitantes del sector.

A.-DATOS DEL INFORMANTE

1.-Genero

La encuesta como se puede observar en la Fig. 1.- el 52,1% representan al género masculino, mientras que el género femenino ha participado con el 47,9%. Entre los dos géneros existe una mínima diferencia.

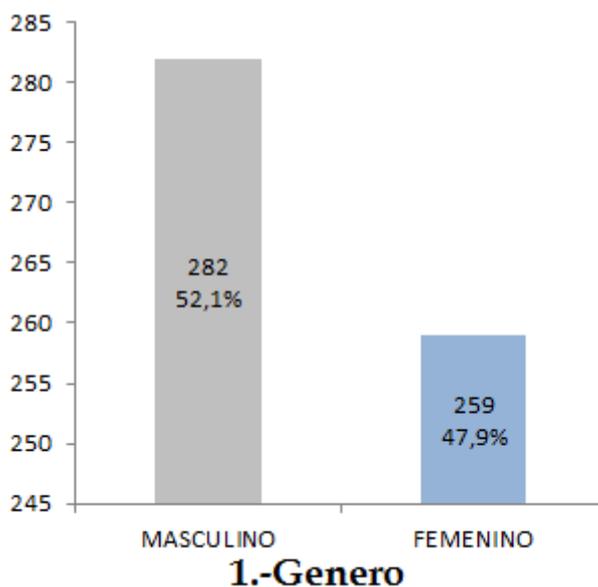


Fig. 1.-Genero de los Encuestados. Fuente: Propia

Tabla 98.-Genero de los Encuestados. Fuente: Propia

1. GENERO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
MASCULINO	282	52.1	52.1257	52.1
FEMENINO	259	47.9	47.8743	100.0
Total	541	100.0	100.0	

2.-Edad

En cuanto a la edad, se pudo observar en la fig. 2 que la población encuestada un 43,3% está entre los 18 – 29 años, el 27,7% están entre los 30 – 39 años, seguida por el 16,8% que representan la población entre los 40 – 49 años y finalmente se pudo obtener que el 7,4% de los encuestados esta entre 50 – 59 años y el 4,8% representan de 60 años en adelante.

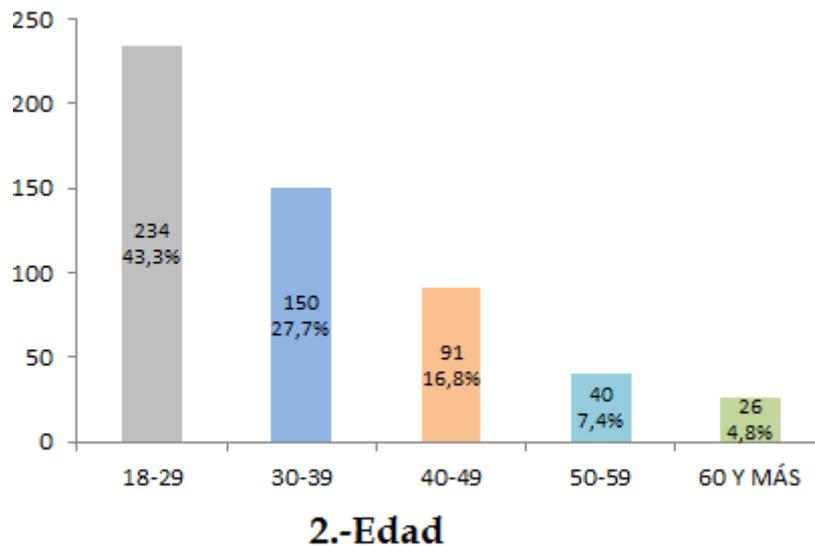


Fig. 2.-Genero de los Encuestados. Fuente: Propia

Tabla 2.-Edad de los Encuestados. Fuente: Propia

2. EDAD				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
18-29	234	43.3	43.3	43.3
30-39	150	27.7	27.7	71.0
40-49	91	16.8	16.8	87.8
50-59	40	7.4	7.4	95.2
60 Y MÁS	26	4.8	4.8	100.0
Total	541	100	100.0	

3.- Nivel de Instrucción

En cuanto al Nivel de Instrucción los habitantes de la Parroquias Magdalena, han mencionado varios niveles, como se puede observar en la Fig. 3, el 49,5% tienen instrucción secundaria, el 34% representan a los habitantes que tienen instrucción superior, seguido por el 15,3% que tienen instrucción primaria y finalmente 0,7% tienen un Postgrado, y con 0,4% que no tienen instrucción.

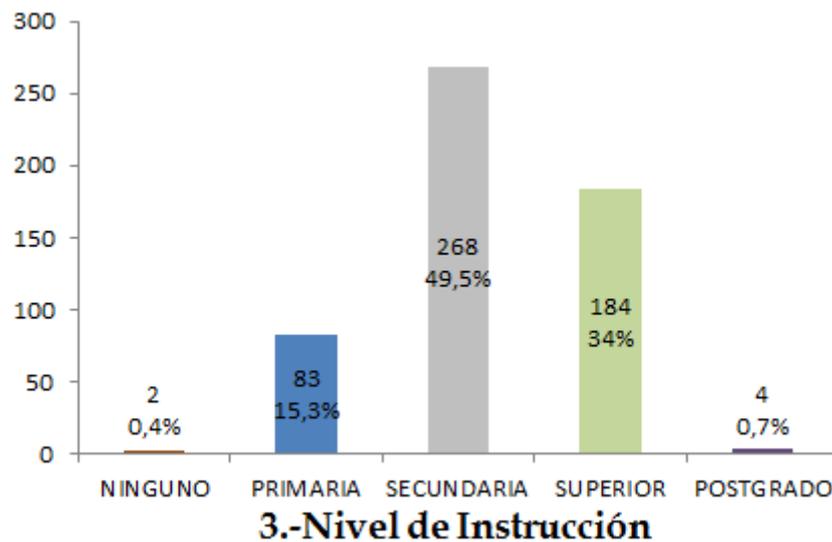


Fig. 3.-Nivel de Instrucción. Fuente: Propia

Tabla 3.-Nivel de Instrucción de los Encuestados. Fuente: Propia

3. NIVEL DE INSTRUCCIÓN

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NINGUNO	2	.4	.4	.4
PRIMARIA	83	15.3	15.3	15.7
SECUNDARIA	268	49.5	49.5	65.2
SUPERIOR	184	34.0	34.0	99.3
POSTGRADO	4	.7	.7	100.0
Total	541	100.0	100.0	

4.- Estado Civil

En referencia al estado civil de los habitantes de la Parroquia Magdalena, se tiene los siguientes resultados de acuerdo a la Fig. 4: En su mayoría la población se encuentra casado/a en un 55,1%, un 31,8% de la población es soltero/a, el 5,9% consta como unido/a.

El porcentaje de la población divorciada es del 3,9%; Viudo/a son de apenas 3,1%.

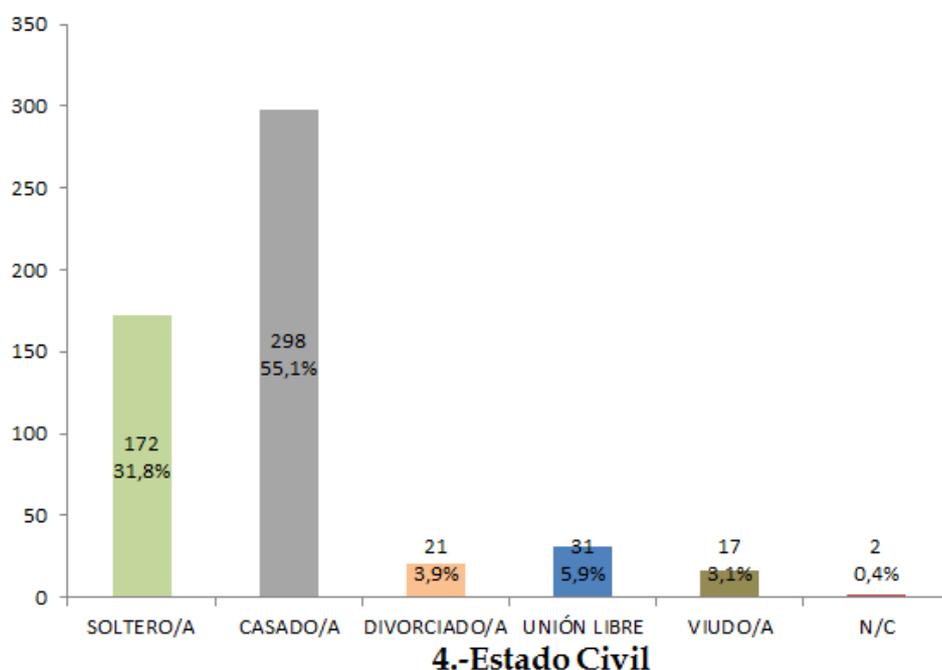


Fig. 4.-Nivel de Instrucción. Fuente: Propia

Tabla 4.-Estado Civil de los Encuestados. Fuente: Propia

4. ESTADO CIVIL

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SOLTERO/A	172	31.8	31.8	31.8
CASADO/A	298	55.1	55.1	86.9
DIVORCIADO/A	21	3.9	3.9	90.8
UNIÓN LIBRE	31	5.7	5.7	96.5
VIUDO/A	17	3.1	3.1	99.6
N/C	2	.4	.4	100.0
Total	541	100	100	

5.- Actividad

Los habitantes de la Parroquia Magdalena según la Fig. 5 han revelado que el 38.3% es empleado privado, en segundo lugar con el 12.8% es estudiante, el 10.5% tiene un pequeño y mediano negocio, 9.8% es ama de casa, 8.9% es empleado público y con porcentajes menores están los de libre ejercicio profesional (7.4%), comerciante informal (6.8%), jubilado (2.2%), tienen una pequeña y mediana industria (2%) y agricultor/ganadero (1.3%)



Fig. 5.-Actividad Económica. Fuente: Propia

B.-INFORMACIÓN FINANCIERA, COMPETENCIA Y SERVICIOS FINANCIEROS

6.- ¿Tiene Ud. una cuenta en alguna Institución Financiera?

El 65,8% de los encuestados en la Parroquia Magdalena según la Fig. 6 indican que SI tienen una cuenta en una institución financiera, mientras que el 34.2% NO tienen ninguna cuenta en ninguna institución.

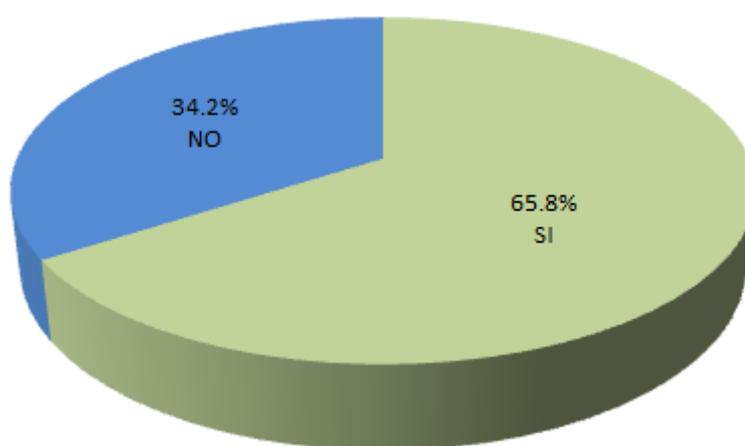
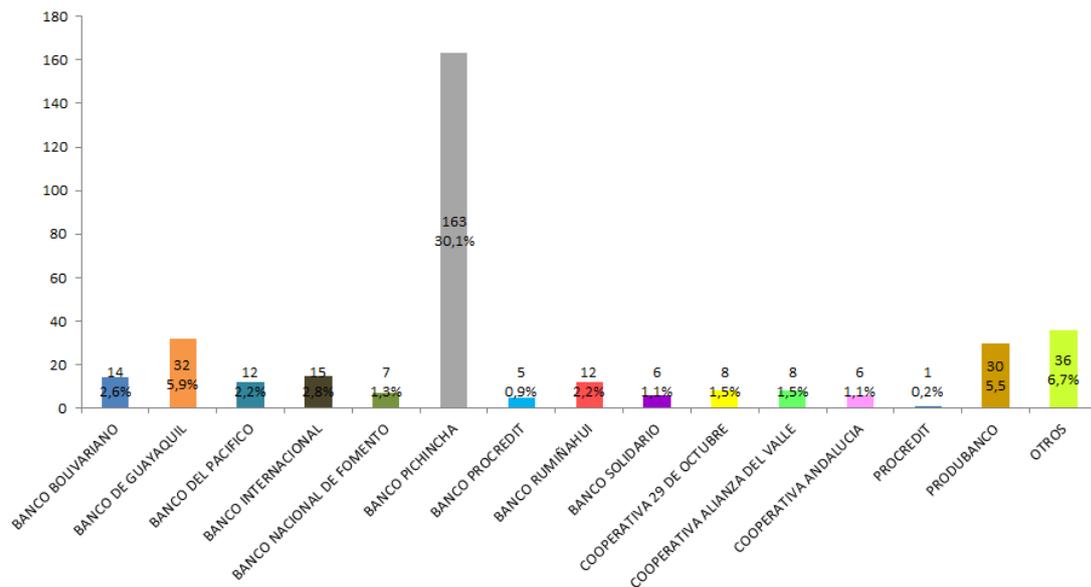


Fig. 6.-Porcentaje de encuestados que tienen una cuenta en una Institución Financiera.

Fuente: Propia

7.- ¿Me podría indicar en cuales instituciones?

Dentro de las instituciones que los habitantes encuestados de la Parroquia Magdalena tienen una cuenta, indican según la Fig. 7; que el 30.1% tienen en el Banco del Pichincha, 5.9% en el Banco Guayaquil, 5.5% en el Produbanco, 2.8% banco internacional, 2,6 en el Banco Bolivariano y el resto en otras pequeñas instituciones como; Cooperativa Alianza del valle 1.5%, Cooperativa 29 de Octubre 1.5%, etc



7.-Me podría indicar con que institución financiera trabaja Ud.

Fig. 7.-Instituciones Financieras en donde los habitantes de la Parroquia Magdalena tienen una cuenta. Fuente: Propia

8.- ¿Cuál es la razón principal por la que eligió su Institución Financiera principal?

La población encuestada de la Parroquia Magdalena según la Fig. 8 pondera que su razón principal por la que eligió su Institución Financiera en su orden de importancia es: en un 39.9% es la Confianza, Seguridad, 7.4% rapidez y agilidad en el servicio, 3.9% mejor atención, 3.9% por los productos y servicios variados, 3.5% mayor cobertura geográfica, 3% tramites de crédito fáciles, 2.4% por la ubicación de las agencias, 0.9% menor tasa pagada en ahorros, 0.7% menor tasas de interés, 0.4% otros. El 34.01% no tienen cuenta.

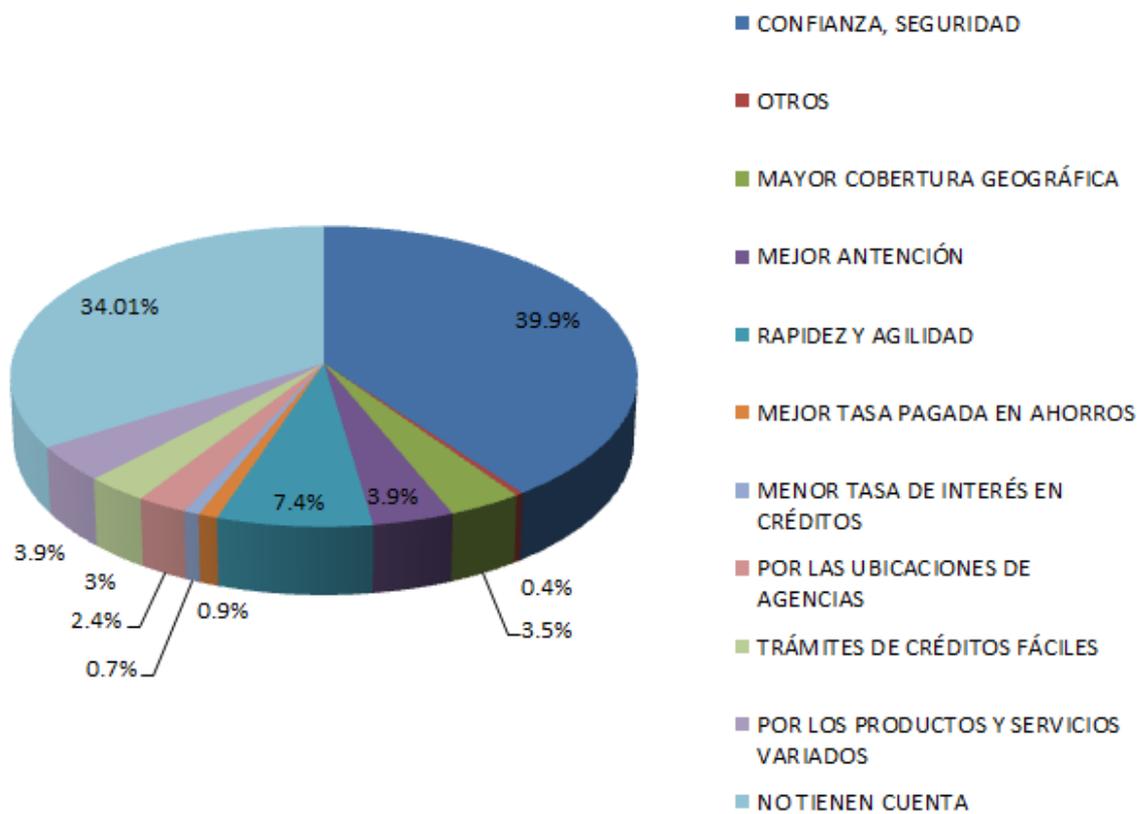


Fig. 8.-Razones principales por la que se eligió su Institución Financiera. Fuente: Propia

9.- ¿Cuál son los productos y servicios financieros que utiliza con más frecuencia en su Institución Financiera principal?

Los productos y servicios financieros que usan con mayor frecuencia los encuestados de la Parroquia Magdalena según la Fig.9, revelan que el 33.1% tienen una Cuenta de Ahorros, 16.3% tarjeta de débito, 4.1% tienen un crédito, 3.9% ahorro y crédito, 2.6% cuenta corriente, 2.2% tarjeta de crédito, 1.8% cobro de sueldos, 0.6% pago de servicios básicos, 0.6% transferencia nacional y ext. 0.4% pago a proveedores y con 0.2% cobro de remesas. El 34.01% no tienen cuenta.

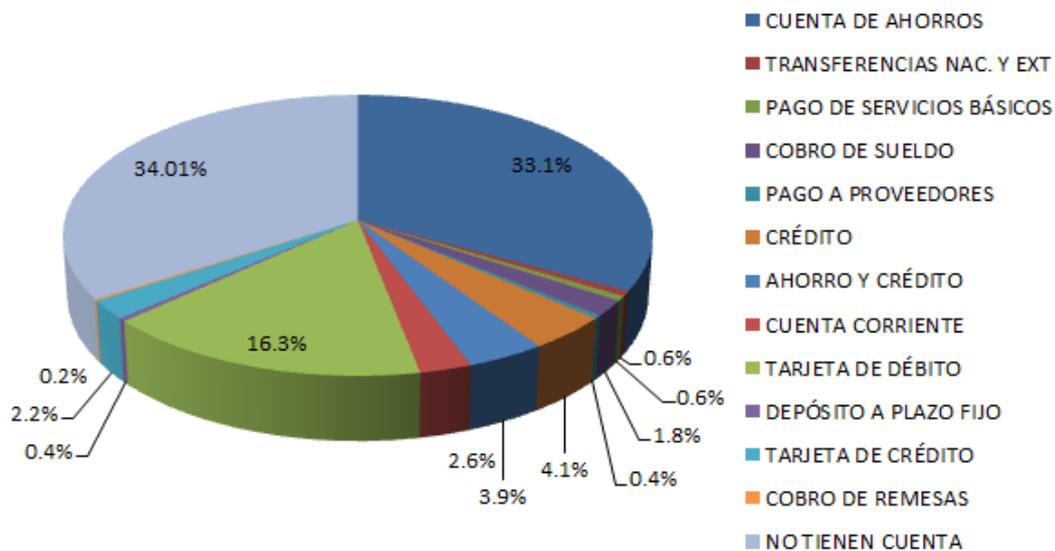


Fig. 9.-Productos y servicios que usan con mayor frecuencia. Fuente: Propia

10.- ¿Cómo se siente con el servicio ofrecido por su Institución Financiera principal?

Según la Fig. 10 el 48.4% de los encuestados indican que se encuentran satisfechos por el servicio ofrecido, 13.7% se siente indiferente por el servicios, 3.9% insatisfecho. El 34.01% no tienen cuenta.

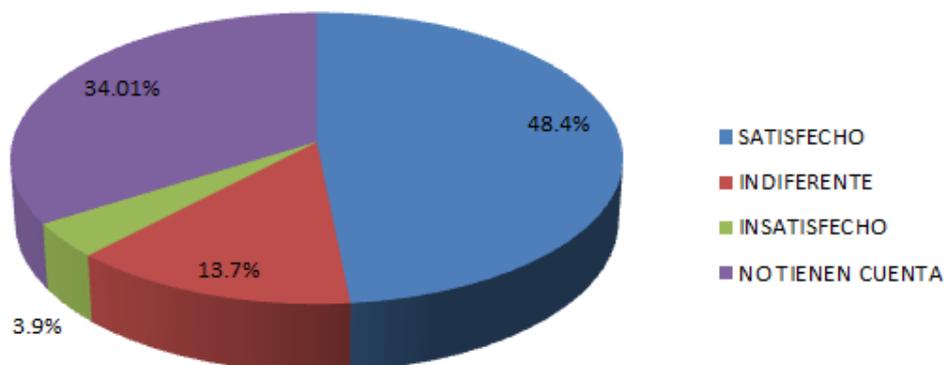


Fig. 10.-Como se sienten por el servicio ofrecido. Fuente: Propia

11.- ¿En los últimos tres meses ha tenido algún problema con su Institución Financiera?

En los últimos tres meses los encuestados de la Parroquia Magdalena según la Fig. 11, el 61.9% no han tenido ningún problema, el 4.1% revelan que si han tenido problema con su institución financiera. El 34.01% no tienen cuenta.

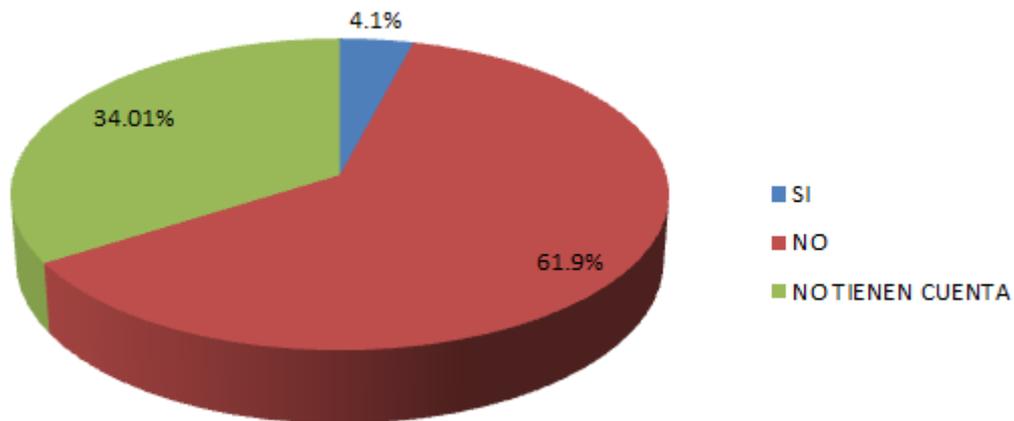


Fig. 11.-Ponderacion de los tres últimos meses, si los encuestados han tenido problema con su institución. Fuente: Propia

12.- ¿Me podría indicar cuál fue el problema que tuvo con su Institución Financiera Principal?

Los problemas que tuvieron los encuestados con su institución fueron 22, como se indica en la Fig. 12, entre los principales problemas están: 1.3% representan quejas y reclamos desatendidos, 1.1% horarios poco flexibles, 0.9% largas colas en ventanilla, 0.6% falta de aperturas para créditos, 0.2% limitada información P y S. El 95.9% no han tenido ningún problema durante los 3 últimos meses.

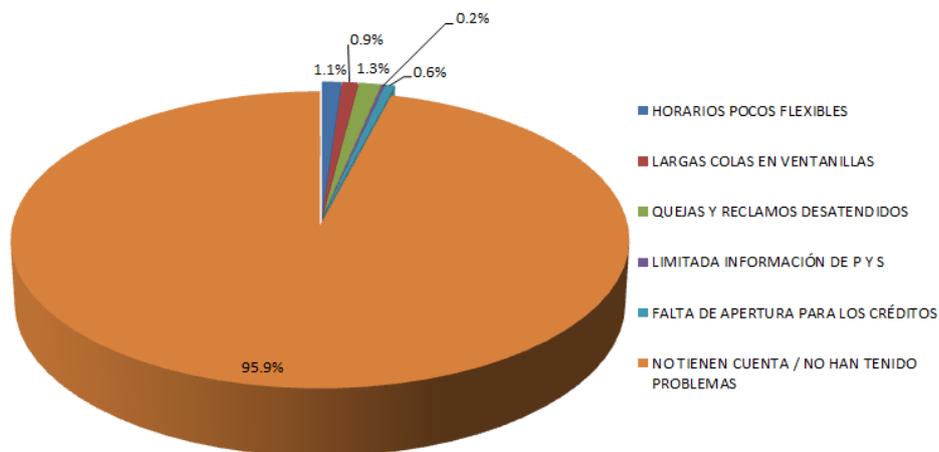


Fig. 12.-Principales problemas presentados en los tres últimos meses. Fuente: Propia

C.-HABITOS DE AHORROS – CREDITOS – APERTURA DE CUENTAS

13.- ¿Me podrían indicar cuanto suman sus ingreso/s personales o de su negocio (si es el caso) mensualmente?

Los ingreso/s personales o de su negocio mensualmente, de acuerdo a la Fig. 13 están de acuerdo a los siguientes porcentajes: en un 23.3% entre \$201-\$300, 21.8% entre \$301-\$400, 14.8% entre \$401-\$500, 11.6% entre \$501-\$700, 9.8% menos de \$100, 8.7% entre \$101-\$200, 5.2% entre \$701-\$1000, 2% entre \$1001 - \$1500, 2.8% más de \$1500.

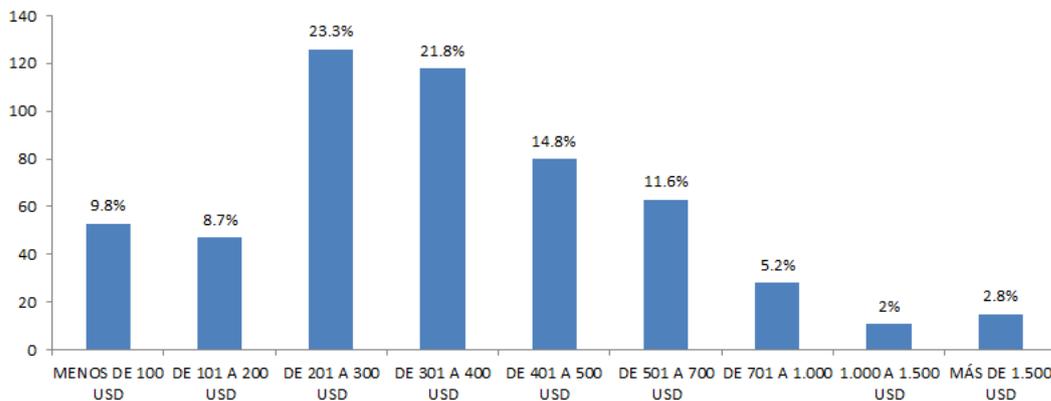


Fig. 13.-Cantidad de Ingreso mensuales de los encuestados. Fuente: Propia

Según estos datos encuestados y con análisis estadísticos, se puede determinar según lo indicado en la Tabla 5, se puede observar que la media de los ingresos está en los \$393.85, la mediana de los ingresos es \$301, moda \$201. El mínimo de los ingresos va de \$30, hasta un máximo de \$6000.

Tabla 5.-Ingresos promedios de los encuestados. Fuente: Propia

13. ¿ME PODRÍA INDICAR CUÁNTO SUMAN SUS INGRESOS PERSONALES O DE SU NEGOCIO (SI ES EL CASO) MENSUALMENTE?		
N	Válidos	541
Media		\$ 393.85
Mediana		\$ 301.00
Moda		\$ 201.00
Desv. típ.		419.144
Mínimo		\$ 30.00
Máximo		\$ 6,000.00
Percentiles	25	\$ 201.00
	50	\$ 301.00
	75	450.00

14.- ¿Ud. recibe remesas del exterior?

El 4.3% de los encuestados según la Fig. 14 revelaron que si reciben remesas, mientras que el 95.7% no reciben remesas del exterior.

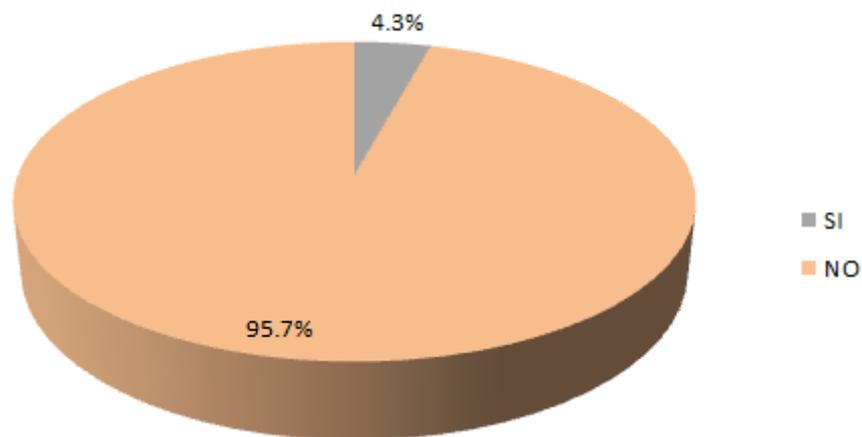


Fig. 14.-Porcentaje de los encuestados que reciben remesas del exterior. Fuente: Propia

15.- ¿Con que frecuencia recibe?

El total de encuestados que reciben remesas es 23, de los cuales según la Fig. 15 el 1.7 % recibe mensualmente, 1,3% recibe de vez en cuando, 0,7% recibe trimestralmente y el 0,6% recibe quincenalmente.

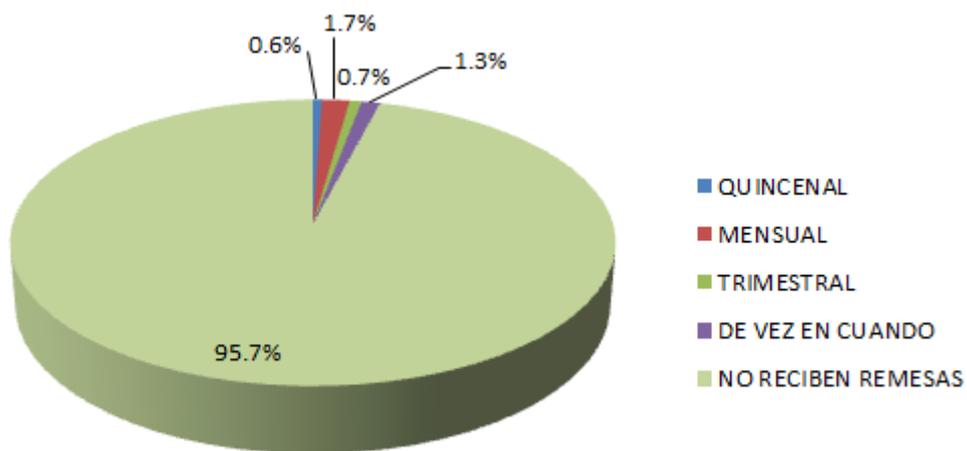


Fig. 15.-Frecuencia con la que reciben las remesas. Fuente: Propia

16.- ¿Nos podría indicar cuanto recibe?

De los 23 encuestados que reciben remesas, según la Fig. 15; 6 de los encuestados reciben \$300, 4 reciben \$100, 3 reciben \$200, 3 reciben \$150, y en valores menores variados entre \$1000, \$450, \$400, \$500, \$600, etc.

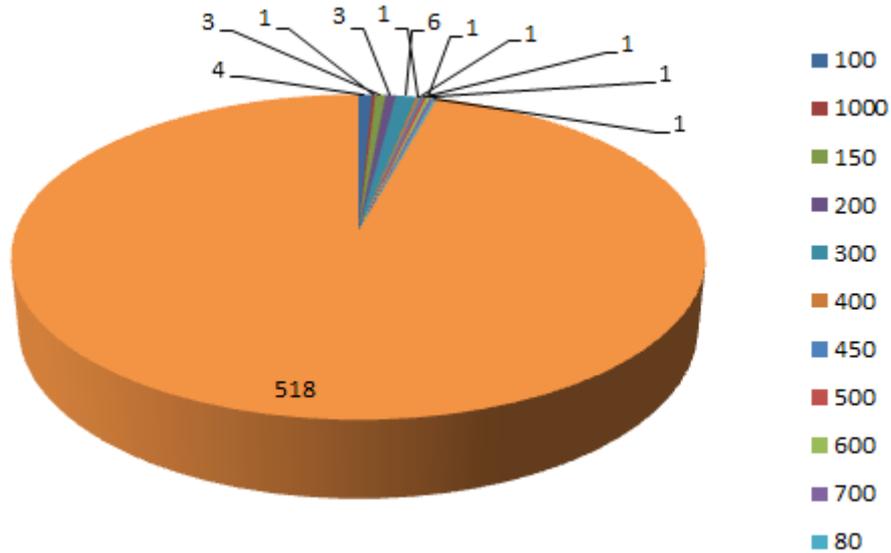


Fig. 16.-Cantidad de dinero que se recibe de remesas. Fuente: Propia

17.- ¿Ud. Ahorra sus ingresos (o parte de sus ingresos)?

De los encuestados en la Parroquia Magdalena, según la Fig. 17 indican que el 47,5% SI ahorran sus ingresos mientras que el 52.5% NO ahorran sus ingresos.

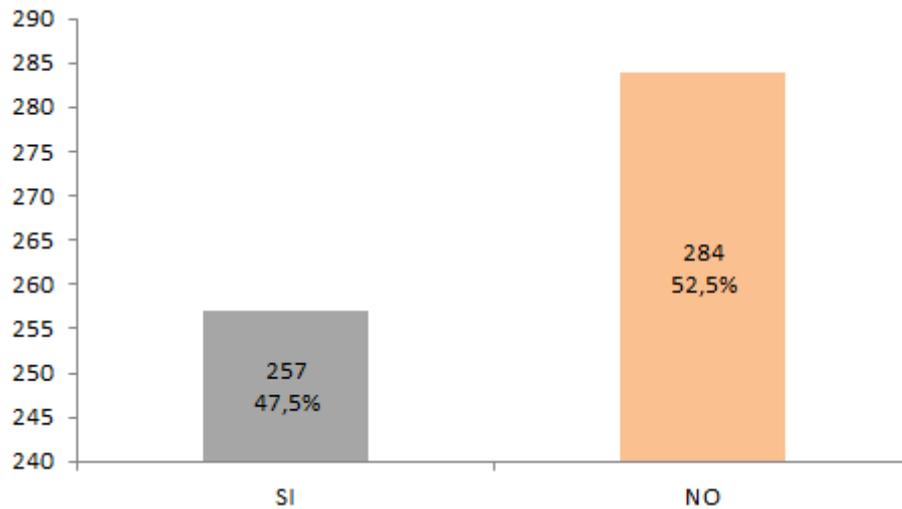


Fig. 17.-Cantidad de persona que ahorran sus ingresos. Fuente: Propia

18.- ¿Me podría indicar cuánto ahorra mensualmente aproximadamente?

Según la Fig. 18, de los encuestados en la Parroquia Magdalena, indican que el 18.3% ahorra de \$50 - \$100, 14.2% ahorra menos de \$50, 9.1% ahorra de \$101 - \$200, 3.1% ahorra de \$201 - \$300, 1.3% ahorra de \$301-\$400, 0.9% ahorra más de \$700, 0.6% ahorra de \$401 - \$500, 0.2% ahorra de \$501 - \$700. El 52.3% no ahorran.

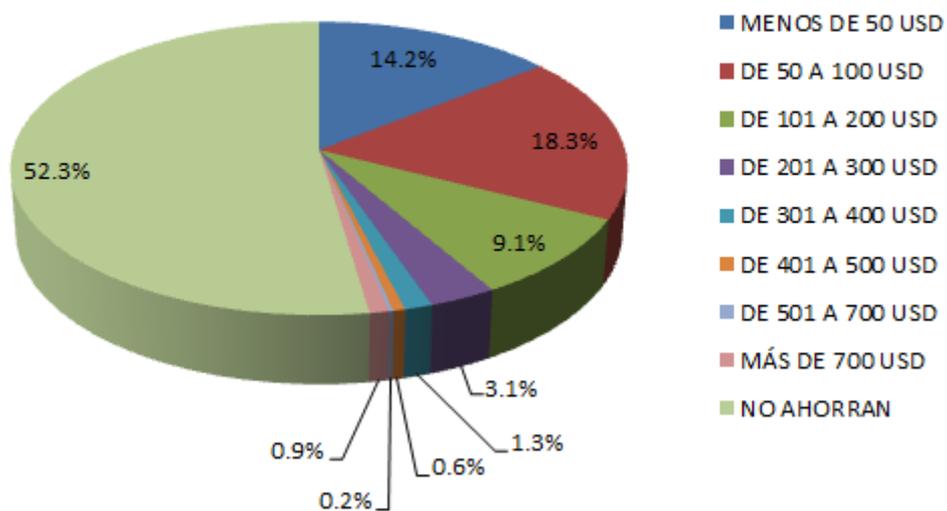


Fig. 18.-Ahorro mensual de los encuestados. Fuente: Propia

Estos datos revelan que la media de los ingresos de los encuestados está en \$159.50, la mediana y la moda de la cantidad que ahorran están en \$50. La cantidad de dinero destinada al ahorro la mínima está en \$10 y la máxima en \$300, como se lo detalla en la Tabla 6.

Tabla 6.-Calculos de la media, mediana y moda de los ingresos destinados al ahorro.
Fuente: Propia

N	Válidos	258
	NO AHORRAN	283
Media		159.50
Mediana		50.00
Moda		50
Desv. típ.		235.210
Mínimo		10
Máximo		3000
Percentiles	25	40.00
	50	50.00
	75	101.00

**19.- ¿Usted estaría dispuesta a realizar un DPF en una institución financiera?
¿Qué valor?**

De los encuestados en la Parroquia Magdalena el 52,3% no ahorran, y el 47.7% que si están dispuestos al ahorro, se encuentran distribuidos en el 15% que si realizarían un DPF, mientras que el 32.7% no realizarían un DPF, como se puede observar en la Fig. 19.

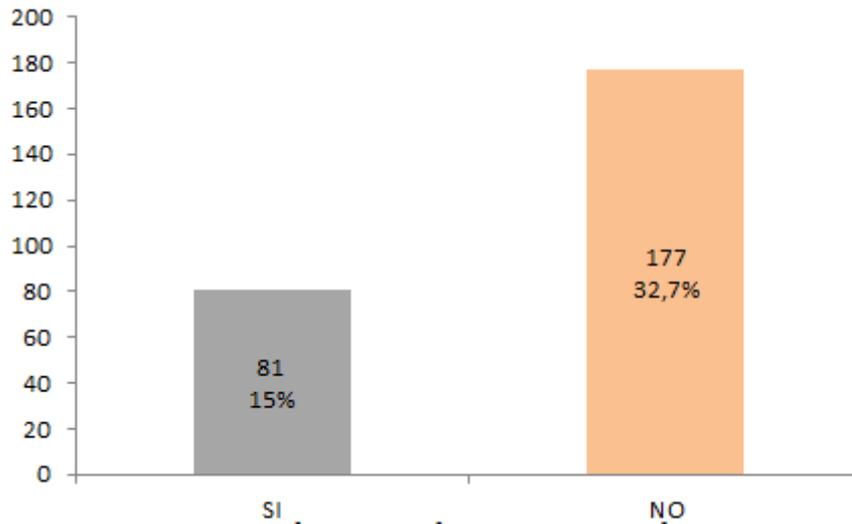


Fig. 19.-Porcentajes de futuros clientes dispuestos a realizar un DPF. Fuente: Propia

20.- ¿Dónde mantienen sus ahorros?

Del 47.7% que están dispuestos al ahorro, según la Fig. 20 indica que sus ahorros lo tienen en un 31.4% en los Bancos, 8.5% en la casa, 4.6% en las COAC's, 0.2% en otras instituciones.

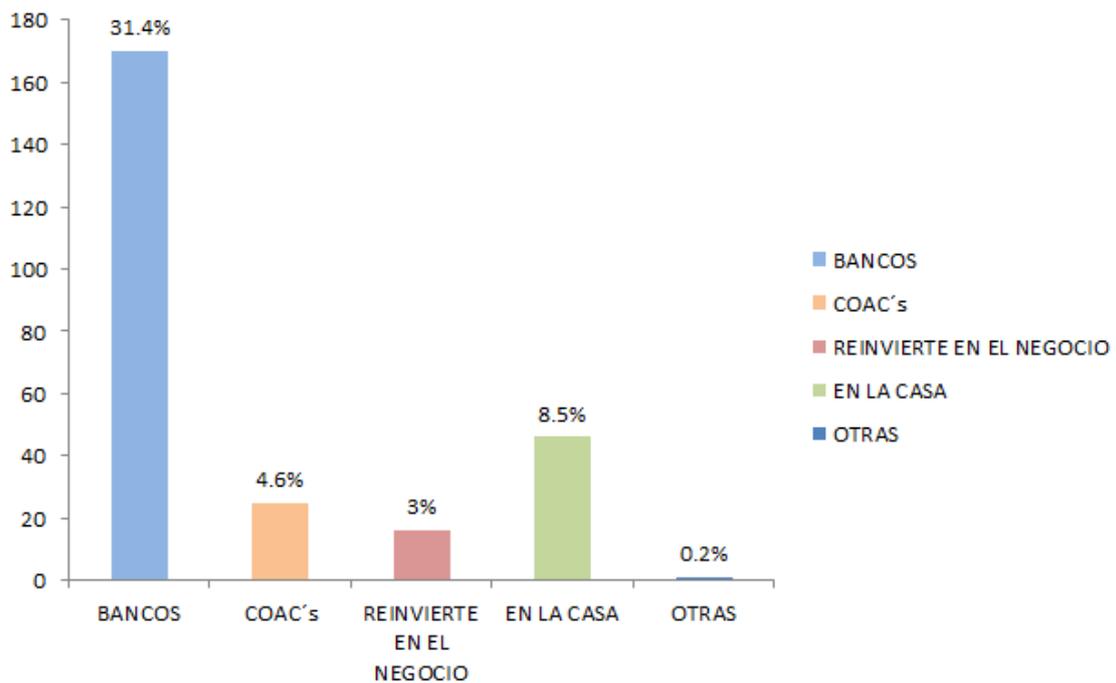


Fig. 20.-Instituciones en donde los encuestados mantienen sus ahorros. Fuente: Propia

CREDITOS

21.- ¿Actualmente tiene Ud. tiene un préstamo?

Según la Fig. 21 revelan los encuestados en la Parroquia Magdalena que el 84.8% no tienen ningún préstamo, mientras que el 15.2% si tienen un préstamo.

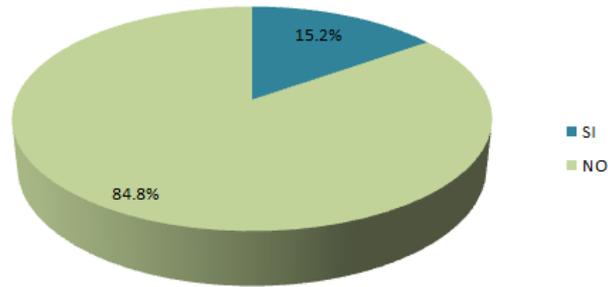


Fig. 21.-Porcentaje de encuestados que tienen realizados prestamos en alguna institución. Fuente: Propia

22.- ¿En qué institución financiera tiene sus créditos (prestamos)?

En la Fig. 22 se pueden observar las instituciones en donde los encuestados tienen realizados sus préstamos (solo los de mayor representatividad).

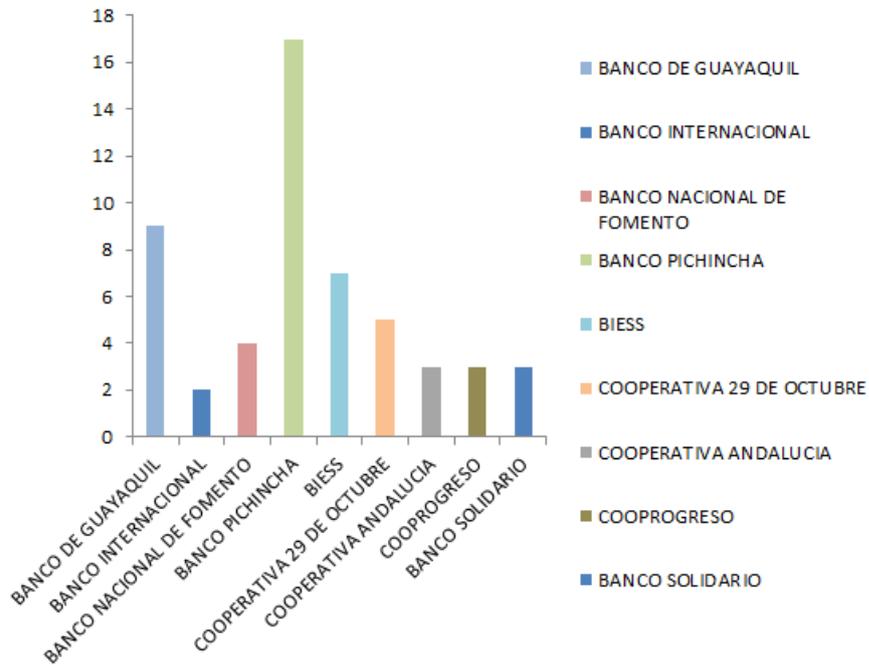


Fig. 22.-Instituciones financieras que los encuestados tienen realizados sus préstamos.
Fuente: Propia

Tabla 7.-Resumen de las instituciones financieras que los encuestados tienen realizados préstamos. Fuente: Propia

Institución	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO TIENEN PRÉSTAMOS	459	84.8	84.8	84.9
23 DE JULIO	1	.2	.2	85.1
BANCO BOLIVARIANO	1	.2	.2	85.3
BANCO CENTROMUNDO	1	.2	.2	85.5
BANCO DE GUAYAQUIL	9	1.7	1.7	87.1
BANCO DEL AUSTRO	1	.2	.2	87.3
BANCO DEL PROGRESO	1	.2	.2	87.5
BANCO INTERNACIONAL	2	.4	.4	87.9
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	4	.7	.7	88.6
BANCO PICHINCHA	17	3.1	3.1	91.7
BANCO PROCREDIT	2	.4	.4	92.1
BANCO SOLIDARIO	3	.6	.6	92.7
BIESS	7	1.3	1.3	94.0
COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE	5	.9	.9	94.9
COOPERATIVA ALIANZA DEL	2	.4	.4	95.3
COOPERATIVA ANDALUCIA	3	.6	.6	95.8
COOPERATIVA CAMILITA	1	.2	.2	96.0
COOPERATIVA MAQUITA	2	.4	.4	96.4
COOPERATIVA MUSHUC RUNA	1	.2	.2	96.5
COOPERATIVA OSCUS	1	.2	.2	96.7
COOPERATIVA PABLO MUÑOZ	1	.2	.2	96.9
COOPERATIVA PUELLARO	2	.4	.4	97.3
COOPROGRESO	3	.6	.6	97.8
EXPOIR	1	.2	.2	98.0
FINCA	2	.4	.4	98.4
LEASINGCORP	2	.4	.4	98.8
MUTUALISTA PICHINCHA	2	.4	.4	99.1
PRODUBANCO	2	.4	.4	99.5
PROMOCION HUMANA	1	.2	.2	99.7
UNIBANCO	2	.4	.4	100
Total	82.0	15.2	100.0	
NO TIENEN PRÉSTAMOS	459	84.8		
Total	541.0	100.0	100.0	

23.- ¿Ha pensado en solicitar Ud., un préstamo en los próximos seis meses?

Según la Fig. 23 los encuestados revelan que el 18.1% están dispuestos a solicitar un prestamos en los próximos seis meses, y el 81.9% no lo solicitarían.

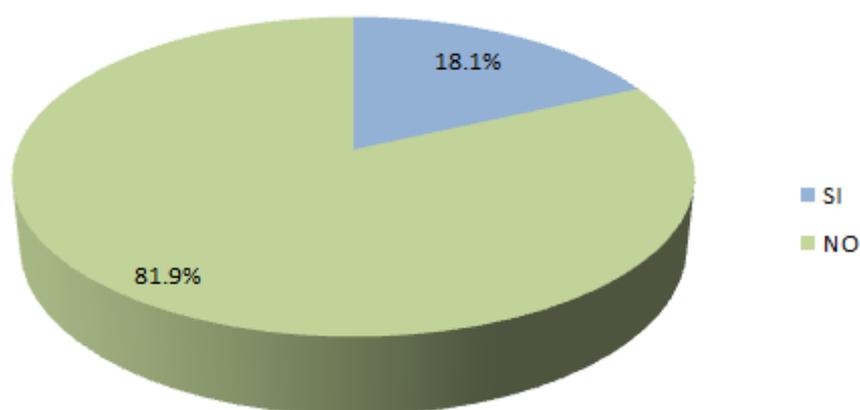


Fig. 23.-Porcentaje de encuestados que están dispuestos a solicitar un crédito. Fuente: Propia

24.- ¿Para destinarlo en qué?

El 18.1% que solicitaran un préstamo de acuerdo a la Fig. 24 lo destinaran un 7.9% a un Negocio, 4.3% en la vivienda, 1.7% en la compra de un vehículo, 0.9% en pago de deudas, 0.9% en la educación, 0.6% en gasto personales, 0.4% para la construcción, 0.4% para la compra de un terreno, 0.4% pago de un financiamiento y con menor porcentaje se encuentra compra de maquinaria, ganadería, agricultura, etc

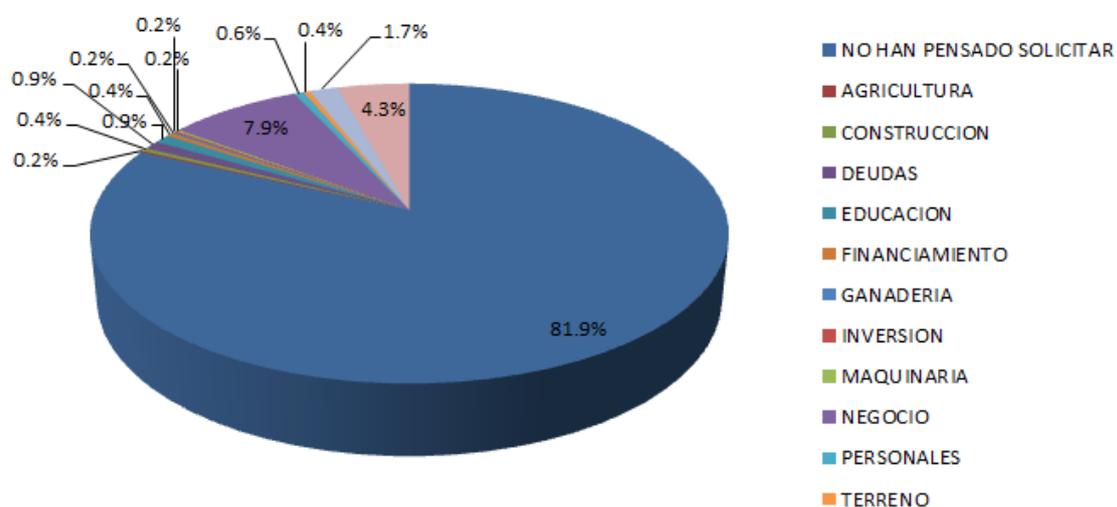


Fig. 24.-Préstamos de los encuestados a que está destinado. Fuente: Propia

25.- ¿Cuánto ha pensado solicitar?

En la Tabla 8, se detalla la cantidad a solicitar, estos 98 encuestados representan el 18.1% que está dispuesta a realizar un préstamo.

Tabla 8.-Cantidad de dinero que estarían dispuesto a solicitar los encuestados.
Fuente: Propia

Valor a Solicitar	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
200	19	3.5	3.5	85.4
300	9	1.7	1.7	87.1
500	2	.4	.4	87.4
1000	1	.2	.2	87.6
1500	2	.4	.4	88.0
2000	10	1.8	1.8	89.8
2500	6	1.1	1.1	90.9
3000	1	.2	.2	91.1
4000	1	.2	.2	91.3
5000	1	.2	.2	91.5
6000	2	.4	.4	91.9
7000	15	2.8	2.8	94.6
8000	2	.4	.4	95.0
10000	2	.4	.4	95.4
15000	1	.2	.2	95.6
20000	4	.7	.7	96.3
25000	13	2.4	2.4	98.7
28000	1	.2	.2	98.9
30000	2	.4	.4	99.3
47000	2	.4	.4	99.6
50000	1	.2	.2	99.8
70000	1	.2	.2	100.0
Total	98	18	100.0	
NO HAN PENSADO SOLICITAR	443	81.9		
Total	541.0	100.0	100.0	

De la cantidad estimada a solicitar, se realiza un análisis y se obtiene que la media de los encuestados estaría dispuesta a solicitar \$6730, la mediana de los encuestados esta en \$3000, y la moda, el valor que más se repite es de \$1000. Las cantidades a solicitar varían la mínima de \$200 y la máxima de \$70.000.

Tabla 9.-Análisis estadístico de las cantidades a solicitar préstamo. Fuente: Propia

25. ¿CUÁNTO HA PENSADO SOLICITAR?		
N	Válidos	117
	No han pensado solicitar	532
Media		6730.77
Mediana		3000.00
Moda		1000
Desv. típ.		10419.035
Mínimo		200
Máximo		70000
Percentiles	25	1000.00
	50	3000.00
	75	6500.00

26.- ¿Para qué tiempo o plazo?

En la Tabla 10, de los 98 encuestados que representan el 18.1%, solicitaran 6.1% para un tiempo de 12 meses, el 5.2% para 24 meses, 1.3% para 36 meses, 0.7% para 18 meses, 0.7% para 120 meses, quedando al final de entre 15 meses (0.2%), 16 meses (0.2%).

Tabla 10.-Tiempo o plazo al que solicitaran los prestamos los encuestados. Fuente:

Propia

Tiempo (meses)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
12	33	6.1	6.1	88.0
120	4	.7	.7	88.7
15	1	.2	.2	88.9
16	1	.2	.2	89.1
18	4	.7	.7	89.8
2	1	.2	.2	90.0
24	28	5.2	5.2	95.2
36	7	1.3	1.3	96.5
4	1	.2	.2	96.7
48	3	.6	.6	97.2
6	4	.7	.7	98.0
60	9	1.7	1.7	99.6
78	1	.2	.2	99.8
8	1	.2	.2	100.0
Total	98.0	18.1	100.0	
NO HAN PENSADO SOLICITAR	443	81.9		
Total	541.0	100.0	100.0	

27.- ¿Cuántos dólares de sus ingresos destinarán al pago mensual del préstamo?

De los encuestados en la Parroquia Magdalena, destinaran de sus ingresos al pago mensual del préstamo en \$ 100 el 2.6%, en \$200 el 2.6%, en \$300 el 1.7%, en \$150 el 1.7%, en \$50 el 1.1% de los más representativos el resto se lo puede observar en la Tabla 11 adjunta a continuación.

Tabla 11.-Cantidad de dólares destinada de sus ingresos a pago de préstamos. Fuente:

Propia

Dólares mensuales de sus ingresos destinados al pago mensual (\$)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
20	1	.2	.2	82.1
30	2	.4	.4	82.4
40	1	.2	.2	82.6
50	6	1.1	1.1	83.7
60	4	.7	.7	84.5
69	1	.2	.2	84.7
70	1	.2	.2	84.8
80	5	.9	.9	85.8
90	1	.2	.2	86.0
100	14	2.6	2.6	88.5
102	1	.2	.2	88.7
105	1	.2	.2	88.9
110	1	.2	.2	89.1
120	4	.7	.7	89.8
125	1	.2	.2	90.0
130	1	.2	.2	90.2
140	1	.2	.2	90.4
150	9	1.7	1.7	92.1
200	14	2.6	2.6	94.6
240	1	.2	.2	94.8
250	4	.7	.7	95.6
300	9	1.7	1.7	97.2
360	1	.2	.2	97.4
400	4	.7	.7	98.2
500	1	.2	.2	98.3
600	2	.4	.4	98.7
700	1	.2	.2	98.9
800	1	.2	.2	99.1
1200	2	.4	.4	99.4
1300	1	.2	.2	99.6
1500	1	.2	.2	99.8
2500	1	.2	.2	100.0
Total	98.0	18.1	100.0	
NO HAN PENSADO SOLICITAR	443	81.9		
Total	541	100		

D.-CONOCIMIENTO Y NIVEL DE ACEPTACION

28.- ¿Ud. es socio de una cooperativa?

En la Fig. 25 se puede observar que el 98.5% no son socios de una cooperativa, mientras que el 1.5% ya son socios de una cooperativa.

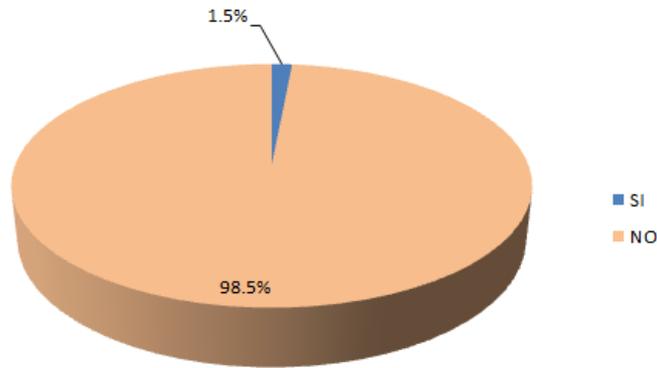


Fig. 25.-Porcentaje de encuestados que son socios de una cooperativa. Fuente: Propia

29.- ¿Ha escuchado de una Cooperativa de ahorro y crédito en la Parroquia Magdalena?

En la Fig. 26 de los encuestado en la Parroquia Magdalena ratifican en un 96.7% que no han escuchado de una cooperativa por ese sector, el 1.8% si han escuchado, mientras que el 1.5% ya son socios de una cooperativa.

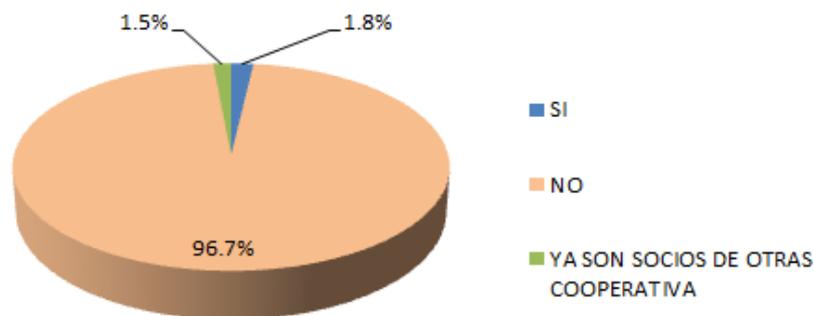


Fig. 26.-Porcentaje de encuestados que han escuchado una Cooperativa de ahorro y Crédito en la Parroquia Magdalena. Fuente: Propia

30.- ¿Me podría indicar que es lo que principalmente le gusta de una Cooperativa?

En la Fig. 27 se indica los gustos que tienen las personas al buscar una cooperativa, 0.9% le interesa que existan varias agencias, 0.4% le gusta los créditos rápidos, 0.4% le gusta una cooperativa sólida, 0.2% le gusta que tengan una cantidad alta de socios.

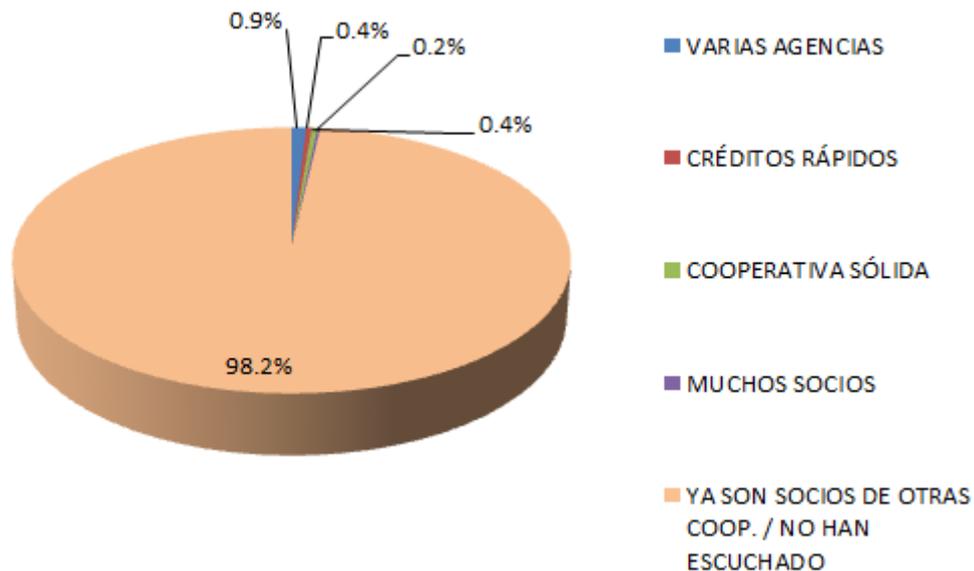


Fig. 27.-Gusto y preferencia que los encuestados buscan en una Cooperativa. Fuente: Propia

31.- ¿Ud. abriría una cuenta en una Cooperativa, si abre una Agencia en la Parroquia Magdalena, de la ciudad de Quito, sabiendo que el primer depósito es de \$20 dólares?

En la Fig. 28 de los encuestados en la Parroquia Magdalena, afirman en un 41.4% que definitivamente abrirían una cuenta, 37.3% que tal vez lo haría, 11.6% se encuentra indecisa, y el 8.3% definitivamente no abriría una cuenta.

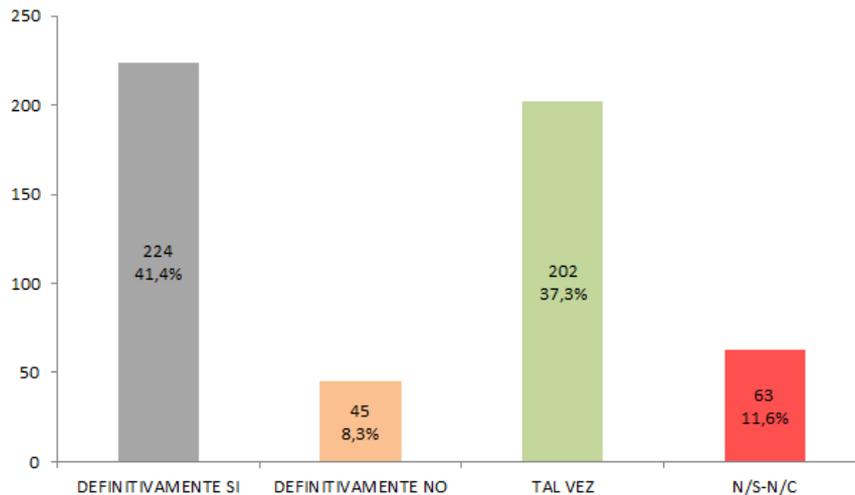


Fig. 27.-Gustos de los encuestados que buscan que tenga una cooperativa. Fuente: Propia

32.- ¿Podría indicarme las dos características más importantes que Ud. valora en una institución Financiera, Banco, etc.?

Las características más importantes que busca un cliente en una Cooperativa según los encuestados como indica la Fig. 28, el 64.3% que debe ser Segura y Sólida, 9.6% que sean amables, el 7.6% que sean rápidos y ágiles, 7.4% que tengan horarios convenientes, 3.3% tasa de interés bajas, 3.3% tramites de créditos fáciles, 1.7% diversidad en Productos y Servicios, 1.7% Tasa de interés altas en Depósitos, y 0.6 que sean locales cómodos y Servicio personalizado.

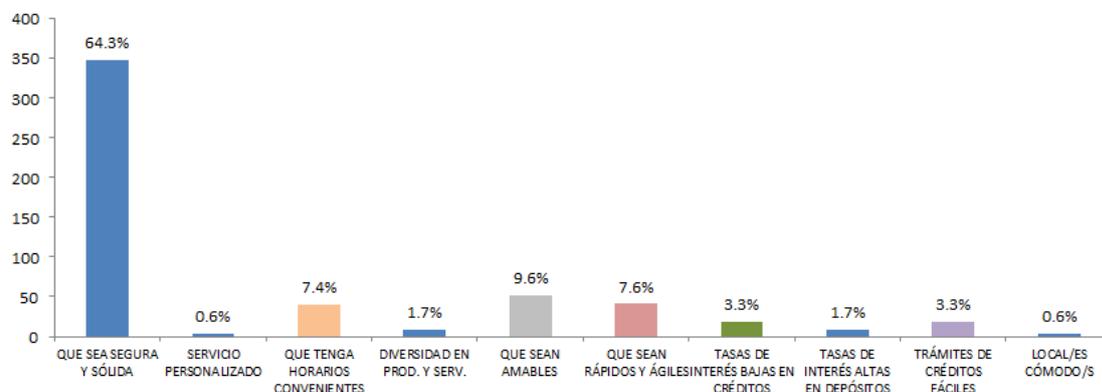


Fig. 28.-Características importantes que debe tener una Cooperativa. Fuente: Propia

D.-TOP OF MINE

33.- ¿De todas las instituciones Financieras que Operan en la ciudad de Quito, cuál cree que es la más importante?

En la Tabla 12, las instituciones que operan en la Ciudad de Quito son las más importantes, esta 67.8% el Banco de Pichincha, 7.9% el Banco de Guayaquil, 4.8% el Banco del Pacifico, 3% el Banco Internacional, 3% el Produbanco, 1.8% el Banco Bolivariano, 1.5% el Banco Procredit, 1.1% el Banco Rumiñahui, y otras más como se indica en la Tabla 12 a continuación.

Tabla 12.-Instituciones Financieras que Operan en la Ciudad de Quito. Fuente: Propia

Instituciones Financieras Operan en Quito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
BANCO BOLIVARIANO	10	1.8	1.8	7.0
BANCO DE GUAYAQUIL	43	7.9	7.9	15.0
BANCO DE MACHALA	2	.4	.4	15.3
BANCO DEL AUSTRO	1	.2	.2	15.5
BANCO DEL PACIFICO	26	4.8	4.8	20.3
BANCO INTERNACIONAL	16	3.0	3.0	23.3
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	4	.7	.7	24.0
BANCO PICHINCHA	367	67.8	67.8	91.9
BANCO PROCREDIT	8	1.5	1.5	93.3
BANCO RUMIÑAHUI	6	1.1	1.1	94.5
BANCO SOLIDARIO	2	.4	.4	94.8
BIESS	1	.2	.2	95.0
COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE	2	.4	.4	95.4
COOPERATIVA ALIANZA DEL VALLE	1	.2	.2	95.6
COOPERATIVA ANDALUCIA	3	.6	.6	96.1
COOPERATIVA COOPROGRESO	1	.2	.2	96.3
COOPERATIVA SAN FRANCISCO	1	.2	.2	96.5
MUTUALISTA PICHINCHA	3	.6	.6	97.0
PRODUBANCO	16	3.0	3.0	100.0
Total	513.0	94.8	100.0	
NS/NC	28	5.18		
Total	541.0	100.0	100.0	

34.- ¿Cuál es el medio de publicidad visual que le ha causado mayor impacto?

De los encuestados en la Parroquia Magdalena, en la Fig. 29 afirman que el 42.9% le ha impacto visualmente en las vallas publicitarias, 22.9% en pantallas gigantes, 17.9% en los buses, 8.9% en las paradas de buses, 6.3% en otras medios de publicidad y 1.1% en taxis.

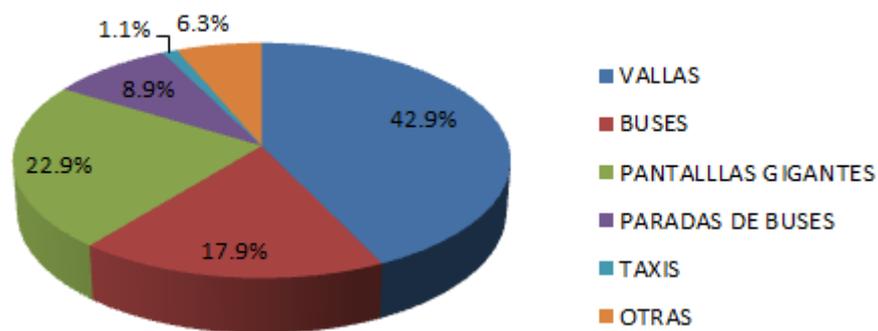


Fig. 29.-Porcentaje de impacto de la Publicidad Visual. Fuente: Propia

ANEXO 3

**EJEMPLO DE UNA
ENCUESTA
CONTESTADA**

ENCUESTA DE MERCADO

Encuesta # **37**

Zona _____

Saludar..... Estamos realizando una encuesta de mercado para la consultora X, por lo que le solicitamos nos ayude con unos minutos de su tiempo.

A. DATOS DEL INFORMANTE																	
1. Género		1. <input checked="" type="checkbox"/> Masculino		2. Edad		1. <input type="checkbox"/> 18 - 29		2. <input checked="" type="checkbox"/> 30 - 39		3. <input type="checkbox"/> 40 - 49		4. <input type="checkbox"/> 50 - 59		5. <input type="checkbox"/> 60 y Más			
		2. <input type="checkbox"/> Femenino															
3. Nivel de Instrucción				4. Estado Civil													
1. <input type="checkbox"/> Ninguno		4. <input checked="" type="checkbox"/> Superior		7. <input type="checkbox"/> N/C		1. <input checked="" type="checkbox"/> Soltero/a		4. <input type="checkbox"/> Unión Libre									
2. <input type="checkbox"/> Primaria		5. <input type="checkbox"/> Postgrado				2. <input type="checkbox"/> Casado/a		5. <input type="checkbox"/> Viudo/a									
3. <input type="checkbox"/> Secundaria		6. <input type="checkbox"/> Otro				3. <input type="checkbox"/> Divorciado/a		6. <input type="checkbox"/> N/C									
5. Actividad																	
1. <input type="checkbox"/> Agricultor/a - Ganadero		4. <input checked="" type="checkbox"/> Empleado/a Público/a		7. <input type="checkbox"/> Comerciante informal		10. <input type="checkbox"/> Jubilado/a											
2. <input type="checkbox"/> Peq. y Med Negocio		5. <input type="checkbox"/> Peq. y Med Industria		8. <input type="checkbox"/> Estudiante		11. <input type="checkbox"/> Otros											
3. <input type="checkbox"/> Empleado/a Privado/a		6. <input type="checkbox"/> Libre ejercicio profesional		9. <input type="checkbox"/> Ama de casa		Cuid? _____											
B. INFORMACIÓN FINANCIERA COMPETENCIA Y SERVICIOS FINANCIEROS																	
6. ¿Tiene Ud. Una Cuenta en alguna institución financiera?										1. <input checked="" type="checkbox"/> SI		2. <input type="checkbox"/> NO (Si la respuesta es NO, pase a la preg.13)					
7. ¿Me podría indicar en cuales instituciones?										OSCUS							
8. ¿Cuál es la razón principal por la que eligió su Institución Financiera principal?																	
1. <input checked="" type="checkbox"/> Confianza, seguridad		4. <input type="checkbox"/> Rapidez y agilidad		7. <input type="checkbox"/> Por las ubicaciones de agencias		10. <input type="checkbox"/> Otros											
2. <input type="checkbox"/> Mayor cobertura geográfica		5. <input type="checkbox"/> Mejor tasa pagada en ahorros		8. <input type="checkbox"/> Trámites de créditos fáciles													
3. <input type="checkbox"/> Mejor atención		6. <input type="checkbox"/> Menor tasa de interés en créditos		9. <input type="checkbox"/> Por los productos y servicios variados													
9. ¿Cuáles son los productos y servicios financieros que utiliza con más frecuencia en su Institución Financiera principal?																	
Coloque: 1 la más frecuente, 2 menos frecuente, 3 de vez en cuando.....																	
1. <input type="checkbox"/> Cuenta de ahorros		5. <input type="checkbox"/> Cuenta Corriente		8. <input type="checkbox"/> Tarjeta de crédito		11. <input checked="" type="checkbox"/> Pago de servicios básicos											
2. <input type="checkbox"/> Crédito		6. <input checked="" type="checkbox"/> Tarjeta de débito		9. <input type="checkbox"/> Cobro de Remesas		12. <input checked="" type="checkbox"/> Cobro de Sueldo											
3. <input type="checkbox"/> Ahorro y Crédito		7. <input type="checkbox"/> Depósito a Plazo Fijo		10. <input type="checkbox"/> Transferencias nac. y ext		13. <input type="checkbox"/> Pago a Proveedores											
4. <input type="checkbox"/> Garantías bancarias (avales, cartas de crédito)																	
10. ¿Cómo se siente con el servicio ofrecido por su Institución Financiera principal?																	
1. <input checked="" type="checkbox"/> Satisfecho		2. <input type="checkbox"/> Indiferente		3. <input type="checkbox"/> Insatisfecho													
11. ¿En los últimos tres meses, ha tenido algún problema con su Institución Financiera?										1. <input checked="" type="checkbox"/> SI		2. <input type="checkbox"/> NO (Si responde NO, pase a la preg. 13)					
12. ¿Me podría indicar cuál fue el problema que tuvo con su Institución Financiera?																	
1. <input type="checkbox"/> Horarios pocos flexibles		4. <input type="checkbox"/> Quejas y reclamos desatendidos		7. <input type="checkbox"/> Limitada información de P y S		10. <input type="checkbox"/> OTROS											
2. <input type="checkbox"/> Largas colas en ventanillas		5. <input type="checkbox"/> Mal trato por parte del personal		8. <input type="checkbox"/> Fallos en el sistema de Transaccionabilidad		Especifique: _____											
3. <input type="checkbox"/> Falta de agilidad		6. <input type="checkbox"/> Local incómodo		9. <input checked="" type="checkbox"/> Falta de apertura para los Créditos													
C. HÁBITOS DE AHORRO- CRÉDITOS- APERTURA DE CUENTAS																	
HÁBITOS AHORROS																	
13. ¿Me podría indicar cuánto surman sus ingreso/s personales o de su negocio (si es el caso) mensualmente? _____ (USD)																	
1. <input type="checkbox"/> Menos de 100 USD		3. <input type="checkbox"/> De 201 a 300 USD		5. <input type="checkbox"/> De 401 a 500 USD		7. <input checked="" type="checkbox"/> De 701 a 1.000 USD		9. <input type="checkbox"/> Más de 1.500 USD									
2. <input type="checkbox"/> De 101 a 200 USD		4. <input type="checkbox"/> De 301 a 400 USD		6. <input type="checkbox"/> De 501 a 700 USD		8. <input type="checkbox"/> 1.000 A 1.500 USD											
14. ¿Ud recibe remesas del exterior?										1. <input type="checkbox"/> SI		2. <input checked="" type="checkbox"/> NO (Si responde No, pase a la preg. 17)					
15. ¿Con qué frecuencia recibe?										1. <input type="checkbox"/> Quincenal		2. <input type="checkbox"/> Mensual		3. <input type="checkbox"/> Trimestral		4. <input type="checkbox"/> De vez en cuando	
16. ¿Nos podría indicar cuánto recibe? _____ (USD)																	
17. ¿Ud. ahorra sus ingresos (o parte de sus ingresos)?										1. <input checked="" type="checkbox"/> SI		2. <input type="checkbox"/> NO (Si responde NO, pase a la preg. 21)					
18. ¿Me podría indicar cuánto aproximadamente ahorra mensualmente? _____ (USD)																	
1. <input type="checkbox"/> Menos de 50 USD		3. <input type="checkbox"/> De 101 a 200 USD		5. <input type="checkbox"/> De 301 a 400 USD		7. <input type="checkbox"/> De 501 a 700 USD											
2. <input checked="" type="checkbox"/> De 50 a 100 USD		4. <input type="checkbox"/> De 201 a 300 USD		6. <input type="checkbox"/> De 401 a 500 USD		8. <input type="checkbox"/> Más de 700 USD											
19. ¿Usted estaría dispuesto a realizar un DPF en una Institución Financiera?										1. <input checked="" type="checkbox"/> SI		2. <input type="checkbox"/> NO (Si responde NO, pase a la preg. 20)					
¿Qué valor? <u>300</u> USD																	
20. ¿Dónde mantiene sus ahorros?																	
1. <input checked="" type="checkbox"/> Bancos		2. <input type="checkbox"/> COAC's		3. <input type="checkbox"/> Reinvierte en el negocio		4. <input type="checkbox"/> En la casa		5. <input type="checkbox"/> Otras		Cuid? _____							

CRÉDITOS

21. ¿Actualmente tiene Ud. algún préstamo? 1. SI 2. NO (Si responde NO, pase a la preg.23)

22. ¿En que Institución Financiera tiene sus créditos (préstamos)?
OSCUS

23. ¿Ha pensado en solicitar Ud. un préstamo en los próximos 6 meses? 1. SI 2. NO (Si responde NO, pase a la preg.28)

24. ¿Para destinarlo en qué? NEGOCIO 25. ¿Cuánto ha pensado solicitar? 7000 (USD) 26. ¿Para que tiempo o plazo? 24 (MESES)

27. ¿Cuánto (dólares) de sus ingresos, destinaría al pago mensual del préstamo?
100 (dólares)

D. CONOCIMIENTO Y NIVEL DE ACEPTACIÓN

28. ¿Ud. es socio de una Cooperativa...? 1. SI 2. NO (Si responde NO continúe) (Si responde SI pase a la 32)

29. ¿Ha escuchado de una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la Parroquia Magdalena? 1. SI 2. NO (Si la respuesta es NO pase a la Preg 31)

30. ¿Me podría indicar que es lo que principalmente le gusta de una Cooperativa ?

1. Varias Agencias	4. <input checked="" type="checkbox"/> Baja tasa de interés en créditos	7. <input type="checkbox"/> Muchos socios
2. Créditos rápidos	5. <input type="checkbox"/> Cop. Sólida	8. <input type="checkbox"/> Otros
3. Horarios de atención	6. <input type="checkbox"/> Tasa de interés altas en depósitos	9. <input type="checkbox"/> Especifique: _____

31. ¿Ud. Aperturaría una Cta. en una Cooperativa, si abre una agencia en la Parroquia Magdalena de la ciudad de Quito, sabiendo que el primer depósito es de 20 USD?

1. Definitivamente SI 2. Definitivamente NO 3. TAL VEZ 4. N/S - N/C

32. ¿Podría indicarme las 2 características más importantes que Ud. valora de una institución financiera (Banco, Cooperativa, etc.)?

1. <input checked="" type="checkbox"/> Que sea segura y sólida	4. <input type="checkbox"/> Que sean amables	7. <input type="checkbox"/> Tasas de interés altas en depósitos	10. <input type="checkbox"/> Servicio Personalizado
2. <input type="checkbox"/> Que tenga horarios convenientes	5. <input type="checkbox"/> Que sean rápidos y ágiles	8. <input type="checkbox"/> Trámites de crédito fáciles	
3. <input type="checkbox"/> Diversidad de Prod. y Serv.	6. <input type="checkbox"/> Tasas de interés bajas créditos	9. <input type="checkbox"/> Local/es cómodo/s	

E. TOP OF MINE

33. ¿De todas las Instituciones Financieras que operan en Quito, cuál cree que es la más importante?
BANCO PICHINCHA

F. MEDIOS

34. ¿Cuál es el medio publicitario visual que le ha causado mayor impacto?

1. <input checked="" type="checkbox"/> Vallas	3. <input type="checkbox"/> Pantallas Gigantes	5. <input type="checkbox"/> Taxis
2. <input type="checkbox"/> Buses	4. <input type="checkbox"/> Paradas de Buses	6. <input type="checkbox"/> Otras

Especifique: _____

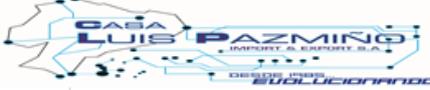
GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Nombre del Informante: IVAN MORENO
Teléfono: 2618301

Nombre del Encuestador: Andrea Jara
Fecha: 12 Julio / 2014

ANEXO 4
COTIZACIONES
INFRAESTRUCTURA
FISICA

SUMADORA/CALCULADORA:

	RECCION: AV. CORUNA 1123 Y COLON EFONOS: 2503398 / 2504675 /2557512 HORARIO: LUNES A VIERNES 8:30 A 19:00 SABADOS 9:00 A 13:00		
PROFORMA			
Cliente: UNIVERSIDAD INTERNACIONAL Atencion: XAVIER SANCHEZ Ciudad: QUITO Dirección: UIDE Mail: lusanchezsi@internacional.edu.ec	TELEFONO: 994017410 FECHA: 01/06/2015 VENDEDOR: EDGAR C Proforma n: 1846-c		
CASIO HR 150 TM			
CANT.	DESCRIPCION	PRECIO UNIT	TOTAL USD
1	SUMADORA CASIO HR 150 TM-BK OPERACIONES BASICAS MARCADOR DE COMA CADA 3 DIGITOS CALCULO DE IMPUESTOS 12 DIGITOS MEMORIA INDEPENDIENTE CALCULO DE MARGEN, GANANCIA Y COSTO Marca CASIO Modelo DR 100 TM-BK DIGITOS 12 DISPLAY LCD IMPRESIÓN SI VELOCIDAD 2 LINEAS POR SEGUNDO FUNCIONES BASICA MEDIDA DE ROLLO 57 mm X 60 m INCLUYE ADAPTADOR	55.00	55.00
			
		SUBTOTAL	55.00
		IVA 12%	6.60
		TOTAL	61.60
CONDICIONES DE PAGO: CONTADO CONTRA ENTREGA			
TIEMPO DE ENTREGA INMEDIATA SALVO PEDIDO INTERMEDIO HASTA LA FECHA			
PROFORMA VALIDA 15 DIAS PRORROGABLE PREVIA CONSULTA POR ESCRITO			
INFORMACION ADICIONAL servicioalcliente@casapazmino.com.ec ventas@casapazmino.com.ec 2557461 2557523 095286785 www.casapazmino.com.ec			
		ATENTAMENTE LCDO. JOSÉ LUIS PAZMIÑO GERENTE	
www.casapazmino.com.ec			

CONTADORA DE BILLETES

Sr.
Xavier Sánchez S.
Universidad Internacional del Ecuador.
Presente.-

Ref: Cotización Nro. 150616-344

De mi consideración:

Me permito poner a su consideración nuestra oferta de equipos, los mismos que estamos seguros se adaptarán a vuestras necesidades y de los cuales adjunto sus catálogos.

MODELO : AB4000UVMG de Accubanker

CANTIDAD : 1

DETALLE : CONTADORA DE BILLETES

MARCA ACCUBANKER

MODELO AB 4000 UV

Contadora de billetes con detección de billetes falsos

Ahorra tiempo y costo de labor Sistema integrado UV de detección de billetes falsos, Pantallas LED independientes para fácil conteo y agrupación, Elimina pérdidas causadas por errores humanos. Cualquiera puede usarla Velocidades de conteo variable (600, 900, 1200 billetes/min)
Disponible en 110V y

PRECIO UNT: \$864.00

SUBTOTAL : \$864.00

12% IVA : \$103.68

TOTAL : \$967.68

Somos distribuidores de marcas con tecnología de punta en el mundo; desde hace 20 años y contamos con el respaldo y asistencia técnica directa del fabricante, para que su inversión está asegurada. Nuestro departamento de Ingeniería se encuentra altamente capacitado para ofrecer el soporte técnico y prestar las garantías que el Productor aplica internacionalmente a sus equipos.

Sabemos que ustedes deben estar respaldados por la mejor tecnología y nosotros estamos a sus órdenes para asesorarles en lo que puedan necesitar o ampliar la información presentada.

Atentamente,

Ricardo Alban
MECANOGRAFICA Cia. Ltda.
www.mecanografica.com.ec
uio (02) 252-8605 | gye (04) 228-9256

CATÁLOGO CONTADORA DE BILLETES

AB

AB1100PLUS

Contadora de Billetes

Commercial

Características

- ✓ Sistema de parada de emergencia
- ✓ Ahorra tiempo y costos de labor
- ✓ Reduce pérdidas ocasionadas por errores humanos
- ✓ Fácil de usar
- ✓ Precisión microcomputarizada
- ✓ Sistemas de detección y verificación integrados UV, MG/UV
- ✓ Confiable y resistente

1200

Billetes por minuto

3

Años de Garantía

AccuBANKER
parque su dinero cuenta **USA**



Características Operacionales

- Funciones computarizadas de conteo, suma y agrupación
- Arranque automático
- Agrupaciones preseleccionadas
- Sistema de parada de emergencia en todos los modelos
- Sistemas de detección UV o MG/UV (solo en algunos modelos)
- Compatible con billetes de Algodón y billetes de Polímero

Características de Construcción

- Diseño compacto y resistente
- Cojinetes sellados y autolubricados
- Cubierta resistente y fácil de limpiar
- Rodillos de goma de alta resistencia

Interfaz de usuario/Pantalla

- Pantalla LCD de alta resolución
- Interfaz de fácil lectura y operación
- Pantalla externa de conteo auxiliar

TELEFONOS IP: SNOM 300

 ingeniería en redes

INICIO PRODUCTOS SERVICIOS CONTACTOS

ECONÓMICOS

Descuentos 5 %, 10 % y 15 % para distribuidores.

Producto
Name...

Categoría
 ECONÓMICOS (8)

		
GRANDSTREAM GXP-1405 66 Detalles	GRANDSTREAM GXP-1400 64,92 Detalles	GRANDSTREAM GXP-1450 96,99 Detalles
		
SNOM 710 - PoE 138,31 Detalles	SNOM 300 122,69 Detalles	YEALINK T19P-PoE 73,08 Detalles

<http://servihelp.net/grandstream/>

TELEFONOS IP: SNOM 760 - PoE

 ingeniería en redes

INICIO PRODUCTOS SERVICIOS CONTACTOS

RECEPCIÓN

Descuentos 5 %, 10 % y 15 % para distribuidores.

Producto
Name...

Categoría
 RECEPCIÓN (5)

		
GRANDSTREAM GXP-2160 GIGABITE ETHERNET 182,23 Detalles	GRANDSTREAM GXP2140 GIGABITE ETHERNET 147,64 Detalles	GRANDSTREAM MÓDULO DE EXPANSIÓN 156,86 Detalles
		
SNOM 320 - PoE 151,70 Detalles	SNOM 720 - PoE 278,84 Detalles	SNOM 760 - PoE 332,39 Detalles

<http://servihelp.net/grandstream/>

TELEFONOS IP: GRANDSTREAM GS-DP710 EXTENSIÓN

 ingeniería en redes

INICIO PRODUCTOS SERVICIOS CONTACTOS

INALÁMBRICO

Descuentos 5 %, 10 % y 15 % para distribuidores.

Producto
Name...

Categoría
 INALÁMBRICOS (3)

		
GRANDSTREAM GS-DP715	GRANDSTREAM GS-DP710 EXTENSIÓN	SNOM M9
101,5 Detalles	55,36 Detalles	281,95 Detalles

<http://servihelp.net/grandstream/>

PROYECTOR

PROYECTORES DE 3400 Y 6000 LUMENES MARCA

7) PROYECTOR MULTIMEDIA PROFESIONAL OPTOMA DE 3400 LÚMENES – FULL HDMI RESOLUCIÓN NATIVA WXGA (1280x800) AMPLIABLE A WUXGA (1920x1200) - 3D CONTRASTE 20000:1 - CON CONECCIÓN A RED Y USB – 10000 HORAS DE LÁMPARA!!



INCREIBLE BRILLANTEZ: 3400 Lúmenes – Resolución nativa WXGA (1280x800) ampliable a WUXGA (1920x1200): Lo máximo en luminosidad!! 3400 Lúmenes y 10.000 horas de duración de lámpara. Resolución Nativa WXGA y se expande hasta **WUXGA!! Full HDMI (HIGH DEFINITION)**. Alto contraste 20000:1.

Con puerto RS232 para conexión en Red!! **Wired Networking. 2 Entradas para 2 Computadores**, video, super video (DVD), entradas de audio. Parlantes incorporados. **1 Salida para un computador o proyector adicional.** Entrada USB para manejar desde el control remoto el proyector y su computadora (con puntero láser incorporado en el control). Incluye Cables, Manual, Maleta y Control.

\$ 1499

GRATIS: PANTALLA DE PROYECCIÓN REPLEGABLE DE LUJO SEMI-AUTOMÁTICA DE 2.00 METROS Y SOPORTE PARA TECHO (KIT DE MONATJE) + Maleta + Puntero Láser.



8) PROYECTOR MULTIMEDIA PROFESIONAL OPTOMA DE 6000 LÚMENES – FULL HDMI RESOLUCIÓN NATIVA WXGA (1280x800) AMPLIABLE A UXGA (1600x1200) - 3D CONTRASTE 10000:1 - CONECCIÓN A RED Y USB – 10000 HORAS DE LÁMPARA!! - INCLUYE PANTALLA Y SOPORTE!!



Lo máximo en proyección. 6000 Lúmenes de alta brillantez. Dispone de 2 entradas HDMI para Alta definición. Conexiones: Puerto Display, 2 HDMI, 2 VGA-in, salida VGA, S-video, video compuesto, RCA estéreo, entrada de audio, salida de audio estéreo, RS-232C, RJ45, 3D-sincronización, USB y 12V trigger. - Características especiales: 3D Nativo, mando a distancia, bolsa de transporte, Altavoz 3w, control RS-232. **Brillo excepcional, excelente conectividad y colores increíbles aseguran que los 6000 Lúmenes del proyector es la opción perfecta para cualquier lugar grande o sala de conferencias.** Soporte completo para Crestron Roomview y, Telnet, Extron IP Link, AMX detección de dispositivos dinámicos y PJ-Link, permiten que casi todos los aspectos del proyector puedan ser controlados a través de una red, manteniendo el control, donde quiera que se encuentre. Posibilidad para conexión inalámbrica (Opción 8.2). Incluye Cables, Maleta, Manual y Control Remoto.

OPCION 8.1: Proyector + **PANTALLA DE PARED + SOPORTE PARA TECHO + 1er. Mantenimiento + Cables, Control Remoto y Puntero Láser.**

\$ 2999

OPCION 8.2: Proyector + **PANTALLA DE PARED + SOPORTE PARA TECHO + 1er. Mantenimiento + Cables + Dispositivo Inalámbrico, Control Remoto y Puntero Láser.**

\$ 3299

GARANTIA de 3 Años en todos los equipos con **ENTREGA INMEDIATA.** Incluyen la opción de **RECOMPRA DE EQUIPOS** para renovarlos. **EL PRIMER MANTENIMIENTO ES GRATUITO!!**

Ing. César Ron H.
CASSO AUDIOVISUALES INFOCUS / Asunción Oe 3-69 y Av. América
(02) 2-546 636 (Oficina) (02) 2-547 075 / (09) 99-239 180 (09) 99-858 437 (Celular)
QUITO– ECUADOR

MOTOCICLETA

<http://casaexito.com/index.php/motos/moto-daytona-dy150-speed-mensajera-1341-00-detail>

MOTOS : Moto Daytona Dy150 Speed--- Mensajera \$ 1341.00

Moto Daytona Dy150 Speed--- Mensajera \$ 1341.00



Moto Daytona Dy150 Speed--- Mensajera

Calificación: Sin calificación

Precio:

Modificador de variación de precio:

Precio base con impuestos:

Precio con descuento:

Precio de venta con descuento:

Precio de venta

Precio de venta sin impuestos:

Descuento:

Cantidad de impuestos:

[Haga una pregunta sobre el producto](#)

Descripción

VELOCIDAD (EDICIÓN ESPECIAL)
Descripción
Motor: 150 cc
Transmisión: 5 velocidades
Chasis: 150 cc
Carrocería: Acero
Suspensión delantera: horquilla telescópica
Suspensión trasera: amortiguador de doble con muelle hidráulico
Equipo completo por opción
Colores
negro
plateado

FORMAS DE PAGO

El precio publicado es en pagos en efectivo, débito bancario o transferencias bancarias. Aceptamos todas las tarjetas de crédito, el valor a pagar es el precio publicado más el 8 %, contamos con planes a 3 y 6 meses sin intereses.

GENERADOR DE ENERGIA ELECTRICA:

TRECX Cía. Ltda

CONTRIBUYENTE ESPECIAL

Resolución 9170104 PCGR - 0590 S.R.I. 08-Nov-2004

RUC: 1791812484001

Para más información llame al teléfono:

0996 350 589

PROFORMA

Cliente: Xavier Sanchez S.

Ced. Id.0301269940

Dirección: Carapungo

Teléfono: 2985600

Asesor: www.pintulac.com.ec

Fecha: 16/06/2015

Validez: 24 horas

Código	Descripción	Cantid.	Precio	Total
SC70C	GENERADOR SAONON 62.5 KVA. MOTOR CUMMINS	1	\$20,062.59	\$20,062.59

Subtotal \$20,062.59

IVA \$2,407.51

A Pagar \$22,470.10

GARANTIA DE MEJOR PRECIO

Si usted encuentra un mejor precio en un generador con las mismas características técnicas y procedencia, nosotros igualamos el precio y adicional le damos un 20% de descuento de la diferencia.

RESTRICCIONES

Aplica hasta 30 días después de la fecha de la compra.

Entre la compra y la fecha de la proforma no puede existir más de 30 días de diferencia.

Se considerarán para el análisis, proformas o facturas emitidas por empresas ecuatorianas.

Si existe cambio de aranceles y/o salvaguardas a la baja procede solo las proformas del mismo día.

Los productos comparados estarán sujetos a una verificación.

No se aceptan precios en liquidación o productos discontinuados.

ANEXO 5
EQUIPO DE
COMPUTACION

Quito, 29 de mayo de 2015

Señores:
UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
Att. Ing. Xavier Sanchez
Presente.-

Nos es grato poner a su consideración nuestra oferta para computadora HP, de acuerdo a las siguientes características y condiciones:

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	PRECIO T.
HP NOTEBOOK 11-N010LA 360° Procesador Intel Pentium N3520 2,17 GHz 2 MB de caché Memoria RAM 4 GB DDR3 Disco duro 500 Gb, SATA, NO UNIDAD OPTICA Interfaz de red 10/100 BASE-T Ethernet LAN, modulo <u>wireless</u> 802,11/b/g/n 1 USB 3.0, 2 USB 2.0, 1 HDMI, 1 RJ-45 LAN 1 combinado audifonos y micrófono, Tarjeta de video INTEL HD 4200 Pantalla LED táctil 11,6 pulgadas de diagonal HD <u>BrightView</u> con luz de fondo Cámara Web HP <u>TrueVision</u> HD y micrófono digital integrado <u>Beats Audio™</u> con dos altavoces Software: Windows 8.1 PESO: 1.4 Kg Color(<u>rojo y purpura</u>)	24	USD \$690	USD \$16560
CLON INTEL CASE ATX Mini Tower MAINBOARD BIOSTAR (video, sonido y red) integrado Procesador INTEL CORE i3 Memoria RAM 4 GB DDR3 Disco Duro 500 Gb. Serial Ata DVD Writer Pantalla 18.5" LED Teclado, mouse USB	24	USD \$530	USD \$12720
SUPER LAPTOP HP ENVY 17K Core i7-5500U Quinta GeneracionnVidia GeForce 840M 2GB Pantalla 17.3 pulg. HD+DVD <u>Writer</u> Huella Bluetooth	24	USD \$1444.80	USD \$34675
Servidor	1	USD \$8557.36	USD \$8557.36
Licencia Windows 8 profesional OEM	24	USD \$170	USD \$4080
Impresora Laser Samsung SLM2020	24	USD \$100	USD \$2400



Impresora matricial EPSON LX 350	24	USD \$320	USD \$7680
Scanner HP G3110	24	USD \$140	USD \$3360
UPS APC 10KVA SURT 10.000 XLT-1 TF10K	24	USD \$4680	USD \$112320
Router 2821 ROUTER 2921/K9 512 RAM	24	USD \$3700	USD \$88800
Switch cisco 2960	24	USD \$3121	USD \$74904
Acces Point CISCO WAP121-A-K9 Cisco Access Point N 300 Mbps PoE + Portal Cautivo Hot Spot, + roaming Port 10/100 10 usuarios cluster Roaming max 4 Aps, incluye adaptador	24	USD \$140	USD \$2260

Precio no incluye IVA
Validez de la oferta: 15 días

Forma de pago: contado
Tiempo de entrega: inmediata

Atentamente,
Ing. Edgar Jácome
 COMPUVENTAS CIA Ltda.

ANEXO 6
MOBILIARIO



PRESUPUESTO DE MOBILIARIO # 2015- 1990

Guayaquil, junio 01 de 2015

Señor Ing.

XAVIER SANCHEZ S

Atte.: Ing. Xavier Sánchez S.

Dirección:

Telef: 298560

Ext: 6025

Celular . 9991017110

DESCRIPCI	MEDIDA	CANT.	V.UNIT.	V.TOTAL
<u>MOBILIARI</u>				
Q		1	175.45	175.45
BUTACA AUDITORIO 06		1	231.68	231.68
SOFÁ CANCELLER UNIPERSONAL		1	370.00	370.00
SOFÁ CANCELLER BIPERSONAL		1	555.78	555.78
MESA RECTANGULAR CON CANALETA ELÉCTRICA PARA 12	3.000 x 1.200 x 750	1	701.79	701.79
ESCRITORIO EJECUTIVO EN C	1.500 x 2.400	1	589.68	589.68
ESCRITORIO GERENCIA CON ARCHIVO, SOPORTES Y FALDÓN	1.900 x 1.780	1	752.64	752.64
ARCHIVADOR VERTICAL 4 GAVETAS		1	218.40	218.40
COUNTER		1	760.03	760.03
DIVISIÓN MEDIA ALTURA MELA VIDRIO	M2	1	87.36	87.36
ARCHIVADORES DE SEGURIDAD		1	960.0	960.0
MUEBLES PARA EL AREA DE CAJAS		1	1466.	1466.
MUEBLES SUPERVISOR DE CAJAS		1	816.7	816.7
MUEBLES PARA EL AREA DE SERVICIO AL CLIENTE		1	772.3	772.3
MUEBLES PARA EL AREA DE INVERSIONES		1	816.7	816.7
MUEBLES PARA EL AREA DE CREDITO		1	824.4	824.4
MUEBLES PARA EL AREA DEL JEFE DE AGENCIA		1	891.7	891.7
MUEBLES PARA EL AREA DE SISTEMAS		1	816.7	816.7
MUEBLES PARA AREA COBRANZA,		1	772.3	772.3

NOTA: PRECIOS NO INCLUYEN IVA. DEPENDIENDO DE LA CANTIDAD SOLICITADA, SE PUEDE NEGOCIAR

FORMA DE PAGO: 70%

ANTICIPADO, 30% CONTRA

ENTREGA TIEMPO DE ENTREGA: A

CONVENIR

GARANTIA DEL PRODUCTO: 1 AÑO

POR DAÑO DE FABRICACIÓN VALIDEZ

DE LA OFERTA: 30 DÍAS

MUY ATENTAMENTE,

ARQ. MARÍA

LORENA

JEREMÍAS V.

ARKDEC

URB. PORTAL AL SOL MZ. 1396 S. 20
TELF.: (04) 3906326 CEL: 0984889973
E-MAIL: ventas@arkdec.net

ANEXO 7
DISEÑO PAGINA
WEB

De: José Alcívar <jalcivar@ascomsa.net>

Enviado: viernes, 29 de mayo de 2015 13:39

Para: SANCHEZ SIGUENZA LUIS XAVIER

Asunto: Cotización web

Estimado Xavier, esperamos tenga una excelente tarde, le adjuntamos algunas estructuras que pensamos pueden servirnos para el diseño de su sitio web.

Estructura 1.-

<https://yootheme.com/demo/joomla>

Plazo de entrega; 8 días laborales

Número de ventanas : 7

Valor: 650.00

Estructura 2.-

<https://yootheme.com/demo/joomla/nite/turquoise>

Plazo de entrega; 9 días laborales

Número de ventanas : 7

Valor: 599.00

Estructura 3.-

<https://demo.gavick.com/joomla25/university/>

Plazo de entrega; 10 días laborales

Número de ventanas : 7

Valor: 599.00

Estructura 4.-

http://www.shape5.com/demo/index.php?zoka_transports

Plazo de entrega; 8 días laborales

Número de ventanas : 5

Valor: 750.00

En caso de requerir un nivel mayor de complejidad al nivel básico de las páginas debemos realizar un ajuste a los valores dependiendo de la cantidad de información adicional que se requiera; les dejamos una muestra de otros sitios webs básicos que hemos realizado.

www.rotrucorp.com

www.gmeauditores.com

www.ascomsa.org/biotanikals

El proceso de trabajo es el siguiente;

- 1.- Firmamos el contrato,
- 2.-Recibimos la información
- 3.-Entregamos preview
- 4.-Ajustes
- 5.-Capacitación

Valores incluyen 1 año de un dominio.com + 1 año de servicio de Hosting + capacitación para administrar la web.

Quedamos a la espera de sus comentarios.

slds cordiales

--

José Alcívar Ycaza
MERCADEO

CC.ALBAN BORJA LOCAL 21 PLANTA ALTA
0988415106 - 6000606 EXT.25 22020295 EXT.26
WWW.ASCOMSA.NET

Por favor me ayuda enviando los siguientes datos a mi correo: RUC - RAZON SOCIAL - TELEFONO - NOMBRE – CORREO - A QUE SE DEDICA LA EMPRESA – REQUERIMIENTO. Mi correo es ventas@idconsultants.us y ahí un ejecutivo de cuenta le ayuda con su solicitud. Gracias

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Valor Agregado Bruto Provincia Pichincha	9
Tabla 2	Valor Agregado Bruto Provincia	10
Tabla 3	Superficie de cada parroquia de la Administración Zonal Eloy Alfaro (AZEA)	15
Tabla 4	Población en la Administración Zonal Eloy Alfaro (AZEA) por género	16
Tabla 5	Número de Barrios por Parroquia	17
Tabla 6	Variables Cantonales de los Ingresos en la Provincia de Pichincha	21
Tabla 7	Reporte Financiero Mensual y Semanal Total de Activos (miles de dólares)	23
Tabla 8	Cartera bruta (miles de dólares)	24
Tabla 9	Captaciones del público (miles de dólares)	24
Tabla 10	Índice de morosidad	25
Tabla 11	Proyección de la Población	26
Tabla 12	Resultados Pregunta 31 ¿Ud, apertura ría una cuenta en una Cooperativa, si abre una agencia en la Parroquia Magdalena de la Ciudad de Quito, sabiendo que el primer depósito es 20USD?	33
Tabla 13	Captaciones potenciales para la Cooperativa. Depósitos	36
Tabla 14	Colocación de Crédito Potenciales para la Cooperativa	37
Tabla 15	Cartera de Créditos por Subsistema Financiero y Tipo de Crédito	38
Tabla 16	Cartera de Créditos por Instituciones Bancarias y Tipo de Crédito	40
Tabla 17	Porcentaje de Morosidad – Instituciones Bancarias	41
Tabla 18	Cartera de Crédito por Cooperativa y Tipo de Crédito	42
Tabla 19	Porcentaje de Morosidad – Cooperativas	44
Tabla 20	Captaciones Totales de las Instituciones Financieras SBC	46

	Quito	
Tabla 21	Captaciones por Producto Sistema Financiero	55
Tabla 22	Captaciones por Producto Sistema Financiero	56
Tabla 23	Total de Captaciones de las Instituciones Financieras	57
Tabla 24	Cartera de Créditos por Subsistema Financiero	58
Tabla 25	Total Cartera de Créditos por tipo de Consumo	59
Tabla 26	Indicadores de Morosidad Plaza – Quito	66
Tabla 27	FODA	74
Tabla 28	Tasa de interés Activas y Participación en el Volumen de Crédito por Subsistema Financiero – Cooperativas más representativas y del Cantón Quito	76
Tabla 29	Tasa de Interés Activas y Participación en el Volumen de Crédito por Subsistema Financiero	78
Tabla 30	Tasa de Interés Pasivas Efectiva y Participación en el Volumen de Captaciones por Subsistema Financiero	79
Tabla 31	Tasa de Interés Pasivas Efectiva y Participación en el Volumen de Captaciones	80
Tabla 32	Costo de Talento Humano a contratar. Escenario Moderado	85
Tabla 33	Infraestructura física de la Cooperativa. Escenario Moderado	97
Tabla 34	Equipos de Computación de la Cooperativa. Escenario Moderado	99
Tabla 35	Mobiliario de la Cooperativa, Escenario Moderado	99
Tabla 36	Infraestructura y Adecuación, Escenario Moderado	100
Tabla 37	Software y Licencias Escenario Moderado	100
Tabla 38	Servicios y Suministros de Oficina	101
Tabla 39	Gasto Administrativo Central	102
Tabla 40	Equipos necesarios para la Cooperativa	104
Tabla 41	Perfiles del Personal de la Cooperativa	111
Tabla 42	Activos Tangibles, Escenario Moderado	114
Tabla 43	Gasto de Gestión	114

Tabla 44	Estimación de Ingresos en los Tres escenarios	116
Tabla 45	Capital de Trabajo, Escenario Moderado	117
Tabla 46	Capital de Trabajo para Dos meses. Escenario Moderado	118
Tabla 47	Financiamiento Cooperativa, Escenario Moderado	119
Tabla 48	Tabla de Amortizaciones para Financiamiento Cooperativa, Escenario Moderado	120
Tabla 49	Tabla de Resumen de Financiamiento , Escenario Moderado	122
Tabla 50	Balance General Inicial, Escenario Moderado	123
Tabla 51	Modelo de Valoración Financiera para Pronosticar Balance General	126
Tabla 52	Balance General Proyectado a 5 años	128
Tabla 53	Porcentaje de Ponderación, Escenario Moderado	130
Tabla 54	Cálculo de colocación de Créditos, Escenario Moderado	131
Tabla 55	Estimación de los Ingresos, Escenario Moderado	132
Tabla 56	Porcentaje de Ponderación Egresos, Escenario Moderado	132
Tabla 57	Estimación de Captaciones, Escenario Moderado	135
Tabla 58	Estimación de Egresos, Escenario Moderado	137
Tabla 59	Depreciación, Escenario Moderado	140
Tabla 60	Gastos Operacionales, Escenario Moderado	141
Tabla 61	Estado de Pérdidas y Ganancias. Escenario Moderado	142
Tabla 62	Tabla de ingresos y egresos estimados para la proyección del Flujo de Caja y Estado de Resultado	145
Tabla 63	Flujo de Caja Proyectado a 5 años	149
Tabla 64	Índices Betas Promedio Apalancado (Damodaran, 2015)	151
Tabla 65	Beta Promedio de la industria	151
Tabla 66	Cálculo del WACC, con el Bu promedio Bank	152
Tabla 67	Cálculo del WACC, con el Bu promedio Financiera	152
Tabla 68	Indicadores de Rentabilidad, Escenario Moderado	156
Tabla 69	Tabla resumen TIR, Escenario Pesimista, Moderado, Optimista	156

Tabla 70	Tabla resumen VAN, Escenario Pesimista, Moderado, Optimista	157
Tabla 71	Cálculos de Costos Fijos y Variados, Escenario Moderado	158
Tabla 72	Punto de Equilibrio, en Monto, en cantidad de Personas, Escenario Moderado	159
Tabla 73	Tabla de Captaciones y Colocaciones de Cooperativa del medio	160
Tabla 74	Índices Financieros, Escenario Pesimista, Moderado y Optimista	161
Tabla 75	Índices Financieros, según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria	161
Tabla 76	Índices Financieros de las Cooperativas del medio frente a la Cooperativa a crear	162
Tabla 77	Periodo de Recuperación, Escenario Pesimista, Moderado y Optimista	163
Tabla 78	Relación Beneficio – Costo, Escenario Moderado	164
Tabla 79	Costo/Beneficio de la industria	165
Tabla 80	Variables Críticas del Proyecto, Escenario Pesimista	167
Tabla 81	Flujo de Efectivo, Escenario Pesimista	168
Tabla 82	Variables Críticas del Proyecto, Escenario Moderado	170
Tabla 83	Flujo de Efectivo, Escenario Moderado	171
Tabla 84	Variables Críticas del Proyectos, Escenario Optimista	173
Tabla 85	Flujo de Efectivo, Escenario Optimista	174
Tabla 86	Total de Captaciones (Depósitos) y Colocaciones (Crédito)	175
Tabla 87	Análisis estadístico del ahorro mensual de encuestados	176
Tabla 88	Análisis crecimiento Colocaciones (Créditos)	177
Tabla 89	Análisis crecimiento Captaciones (Depósitos)	177
Tabla 90	Cartera de Créditos por Subsistemas Financieros	178
Tabla 91	Análisis estadístico de Ingresos Mensuales	180
Tabla 92	Análisis estadístico de Ingresos destinados al ahorro	181
Tabla 93	Cálculos del Punto de Equilibrio de los tres escenarios	182

Tabla 94	Participación por cartera y por Productos - Cooperativas	184
Tabla 95	Participación por cartera y por Productos – Bancos	185
Tabla 96	Tasa activas y pasivas del Mercado - Cooperativas	186
Tabla 97	Tasa activas y pasivas del Mercado – Bancos	187

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Participación de la actividad económica de todas las regiones	11
Figura 2	Participación de la Actividad Económica con respecto a total: Sierra	12
Figura 3	Ubicación del Local en la Parroquia Magdalena	13
Figura 4	Administración Zonal Parroquia Eloy Alfaro y demás Administraciones Zonales	14
Figura 5	Parroquias de la Administración Zonal Parroquia Eloy Alfaro	15
Figura 6	Población de la Administración Zonal Eloy Alfaro	16
Figura 7	Posible ubicaciones de la Cooperativa	18
Figura 8	Piramide Poblacional por edad y sexo	20
Figura 9	Estado Conyugal por Edad Provincia Pichincha	20
Figura 10	Gráfica de Depósitos totales/PIB	22
Figura 11	Grafica de Créditos totales/PIB	23
Figura 12	Perfiles informantes, Genero	29
Figura 13	Perfiles informantes, Edad	29
Figura 14	Perfiles informantes, Nivel de Instrucción	30
Figura 15	Perfil de informantes, Estado Civil	30
Figura 16	Perfil de informantes, Actividad	31
Figura 17	Razón por la que eligió su institución	31
Figura 18	Ingreso Personales de los encuestados	32
Figura 19	Porcentaje de ahorros mensuales por parte de los encuestados	32
Figura 20	Perfiles informantes, dispuestos a realizar un DPF en una institución Financiera	33
Figura 21	Perfiles informantes, dispuestos a aperturar una Cuenta en la Cooperativa Parroquia Magdalena	34
Figura 22	Perfiles informantes, dispuestos a aperturar una Cuenta	34

	en la Cooperativa en los próximos 6 meses, Parroquia Magdalena	
Figura 23	Porcentaje de encuestados que ahorran por cada institución	35
Figura 24	% de Participación Cartera de Crédito por Subsistema Financiero Cantón Quito	38
Figura 25	% de Participación Cartera de Crédito por Tipo de Crédito	39
Figura 26	% de Participación Cartera de Crédito por Tipo de Crédito – Instituciones Bancarias	40
Figura 27	% de Participación Cartera de Crédito por Tipo de Crédito –Cooperativas.	43
Figura 28	Cooperativas captaciones – Cantón Quito	51
Figura 29	Cooperativas Líneas de Consumo Concentración	51
Figura 30	Cooperativas Líneas de Microcrédito Acumulación Ampliada	52
Figura 31	Cooperativas Líneas de Microcrédito Acumulación Simple	52
Figura 32	Número de Tarjetas	59
Figura 33	Ubicación del Proyecto. Cooperativa	72
Figura 34	Remesas Recibidas Quito	74
Figura 35	Participación Remesas Recibidas Quito –Pichincha	75
Figura 36	Organigrama Estructural	91
Figura 37	Estructura Organizacional	92
Figura 38	Punto de Equilibrio, Moderado	135

DEDICATORIA

Dedico esta Tesis a mis pilares fundamentales de mi vida, mi madre, mis hermanos y mi familia.

“Por ser esa persona amorosa y bondadosa que con amor y ternura supo enseñarme como salir de toda adversidad y ser un hombre de bien. Gracias por entregarme la calma para no perder la batalla y cumplir mis objetivos”

Enma Sigüenza Alvarado

“Por ser ese apoyo incondicional que siempre estuvo presente, dándome aliento para seguir adelante enseñándome que después de la tormenta llegará la calma. ”

Gabriela Guzmán A.

Tanya S. Sánchez S.

Walter S. Sánchez S.

Christian Coronel Q.