

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS



**Creación de una Cooperativa de Ahorro Crédito para
estudiantes microempresarios y egresados de la Escuela
Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)**

Tesis de Grado

Previo a la Obtención del Título de:

**Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional
Economista con Mención en Gestión Empresarial
Especialización Finanzas**

Presentado por:

Gabriela Eleanor Hernández Andrade

Kriss Tamara Salcedo Triguero

Silvia Nataly Vera Medina

Guayaquil-Ecuador

2010

DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado a mi abuelo Manuel por sus sabios consejos y su confianza depositada en mí.

A mis padres José y Eleanor por creer en mí y a mis hermanos Luis y Andrés por estar a mi lado.

Gabriela Eleanor Hernández Andrade

DEDICATORIA

Primeramente le dedico este proyecto a Dios, por que sin su ayuda no hubiera sido posible.

A mi amiga y madre Emma por su apoyo incondicional por enseñarme a caminar durante en el transcurso de mi vida, por enseñarme a perseverar en obediencia y en el temor de Dios y a mi padre Humberto, hermano Stalyn y amigos que me apoyaron siempre.

Kriss Tamara Salcedo Triguero

DEDICATORIA

A mis padres, por lo luchadores que son, a pesar de todas las adversidades han sabido salir adelante juntos, siempre manteniendo a la familia unida apoyándonos a mis hermanos y a mí en nuestras decisiones; demostrándonos que la base fundamental de todo lo que uno se propone son los valores humanos principalmente el amor, la perseverancia y la confianza.

A ustedes Blanquita y Panchito les dedico todo mi esfuerzo, y le doy Gracias a mi Dios por haberme bendecido con unos padres tan maravillosos como ustedes.

Silvia Nataly Vera Medina

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios por ser luz y guía en mi camino, a mis padres por apoyarme en todo lo necesario para culminar mi carrera universitaria, a mis hermanos por su apoyo incondicional,

A Julio por estar siempre a mi lado sin importar las circunstancias, a mi amigo el Econ. Jorge Valdiviezo y todos los que de una u otra manera me ayudaron en la realización de este proyecto.

Y un agradecimiento especial a la Econ. María Elena Romero nuestra directora de proyecto por brindarnos su conocimiento y tiempo.

Gabriela Eleanor Hernández Andrade

AGRADECIMIENTO

La agradezco a Dios por su favor, fuerzas y sabiduría porque su mirada y su mano no me soltaron.

A mi familia por el apoyo que me otorgaron y a las personas que de alguna manera ayudaron para que este proyecto se realice y en especial a la Econ. María Elena Romero quien es nuestra directora de proyecto porque con paciencia nos supo brindar sus conocimientos.

Kriss Tamara Salcedo Triguero.

AGRADECIMIENTO

A Dios por bendecirme día a día, después de él hay una larga lista de personas a las que quisiera agradecerle todo el apoyo que me han brindado a lo largo de la carrera y en la elaboración del proyecto por eso empiezo agradeciéndole a una persona muy especial; a mi querido y gran amigo Econ. Jorge Valdiviezo, no alcanzarían palabras para agradecerte amigo todo el apoyo y paciencia que me has brindado; A mi tutora de tesis y una de las mejores profesoras de la ESPOL Econ. María Elena Romero por la guía brindada en la elaboración de nuestro proyecto; a mis padres; amigos cercanos especialmente a Julio Arévalo, Julio gracias; a todas y cada una de las personas que me brindaron su apoyo...

Mil gracias...

Silvia Nataly Vera Medina

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Econ. Leonardo Estrada A.
Presidente Tribunal

Econ. María Elena Romero M.
Director de Tesis

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

Gabriela Eleanor Hernández Andrade

Kriss Tamara Salcedo Triguero

Silvia Nataly Vera Medina

INDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	V
TRIBUNAL DE SUSTENTACION.....	VIII
DECLARACION EXPRESA.....	IX
INDICE DE CUADROS.....	XII
INDICE DE GRAFICOS.....	XIII
CAPITULO I	
1.1 INTRODUCCIÓN.....	14
1.2 RESEÑA HISTORICA	15
1.2.1 Las Cooperativas.....	15
1.2.2 El Cooperativismo en el Ecuador.....	17
1.2.3 Las Cooperativas en la Actualidad.....	18
1.3 PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES.....	20
1.4 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.....	22
1.5 MARCO DE REFERENCIA.....	22
1.6 CARACTERISTICAS DEL SERVICIO.....	24
1.6.1 Definición del Servicio.....	24
1.7 ALCANCE.....	25
1.8 OBJETIVOS.....	25
1.8.1 Objetivos Generales.....	25
1.8.2 Objetivos Específicos.....	26
CAPITULO II	
2.1 ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	27
2.1.1 Misión y Visión.....	27
2.1.2 Organigrama.....	28
2.1.2.1 Descripción de las actividades del personal.....	29
2.1.3 Foda.....	30
2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	31
2.2.1 Análisis de la Oferta.....	31
2.2.2 Análisis de la Demanda.....	32
2.2.3 Diseño de la Encuesta.....	34
2.2.3.1 Tabulación y análisis de resultados de la encuesta.....	37
2.2.4 Matriz BCG.....	47

2.2.5	Matriz de oportunidades de mercado (ANSOFF).....	48
2.2.6	Segmentación del mercado.....	48
2.2.7	Análisis de las 5 fuerzas de Porter	49
2.2.8	Marketing Mix.....	52
2.3	ESTUDIO TÉCNICO.....	53
2.3.1	Determinación del Tamaño.....	53
2.3.2	Procesos Operativos.....	54
2.3.3	Estudio de la Localización.....	56
CAPITULO III		
3.1	ESTUDIO FINANCIERO.....	57
3.1.1	Inversión.....	57
3.1.2	Ingresos.....	59
3.1.3	Costos.....	60
3.1.4	Depreciación.....	62
3.1.5	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	62
3.1.6	Flujo de caja.....	62
3.1.6.1	VAN.....	62
3.1.6.2	TIR.....	63
3.1.6.3	TMAR.....	63
3.1.7	Periodo de recuperación PAY BACK.....	64
3.1.8	Análisis de sensibilidad.....	64
CONCLUSIONES.....		65
RECOMENDACIONES.....		68
BIBLIOGRAFÍA.....		69
ANEXOS.....		70

INDICE DE CUADROS

CAPITULO I

Cuadro N° 1.1 Cantidad de estudiante egresados y politécnicos con empleos
Ubicados por el CEPROEEM

CAPITULO II

Cuadro N° 2.1 Organigrama de la Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPE-M

Cuadro N° 2. 2 Datos de estudiantes de último nivel y egresados de la Espol
término II 2009

Cuadro N° 2.3 Análisis de Porter

CAPITULO III

Cuadro N° 3.1 Inversión Inicial

Cuadro N° 3.2 Financiamiento proyecto

Cuadro N° 3.3 Préstamo a la CFN

Cuadro N° 3.4 Ingresos anuales

Cuadro N° 3.5 Costos Operativos

Cuadro N° 3.6 Costos No Operativos

Cuadro N° 3.7 Costos Administrativos

Cuadro N° 3.8 Depreciación

Cuadro N° 3.9 TMAR

INDICE DE GRAFICOS

CAPITULO I

Grafico N° 1.1 Tasas de desempleo del período 2007-2008

CAPITULO II

Grafico N° 2.1 Matriz BCG

Gráfico N° 2.2 Matriz (ANSOFF) de Oportunidades Producto – Mercado

Grafico N° 2.3 Plaza

CAPITULO I

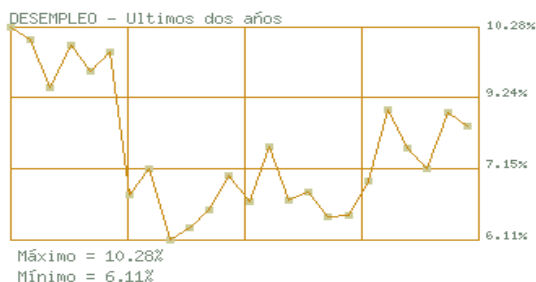
1.1 INTRODUCCIÓN

En la época actual existe una exagerada escasez de puestos de trabajo, para una persona que luego de salir de la universidad esto se convierte en un gran problema debido a que debe enfrentar esta situación.

Esto se debe a muchos factores ya sean económicos o sociales. Económicos porque las empresas por lo general no remuneran adecuadamente o legalmente de acuerdo a las capacidades de un estudiante o profesional, estas mismas personas tienen que resignarse a ser empleados teniendo un gran potencial de ideas innovadoras las cuales no pueden poner en acción por problemas de índole económica, problemática difícil de resolver debido a los pocos incentivos económicos que existen en la sociedad, ya que el salario básico unificado es una remuneración mínima que bordea los \$218 mensuales¹.

En lo social se puede decir que existen políticas de Estado que garantizan un trabajo adecuado a los estudiantes egresados para que puedan ejercer su profesión en el ámbito laboral, como lo es la Secretaría de Trabajo, pero el problema en este ente está el Estado en que no abastece la gran demanda de trabajo que existe en el mercado laboral que está por el 8.35% a nivel nacional².

Grafico N° 1.1 tasas de desempleo del período 2007-2008



Fuente: Banco Central del Ecuador

Fuentes: ¹ Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec

² Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec

Teniendo en cuenta estos dos factores es que nace la idea de crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito para estudiantes microempresarios egresados y estudiantes del último nivel superior de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), estudiantes que con o no teniendo un puesto de trabajo, directamente puedan acceder a un crédito en nuestra cooperativa lo mismo que ayudará a la financiación de nuevos proyectos y de esta manera el mismo estudiante se convertirá en un empresario quien y a su vez en un ente generador de empleo para otros que necesiten un puesto de trabajo.

Cabe recalcar que la idea principal de nuestra Cooperativa es brindarles el apoyo necesario a estudiantes que con proyectos innovadores desean ingresar al mundo laboral.

1.2 RESEÑA HISTORICA

1.2.1 Las Cooperativas

Las Cooperativas surgieron por graves crisis económicas a nivel mundial en las que el panorama se repetía en muchos países, con desempleo, hambre y pobreza, el Cooperativismo surgió como una de las alternativas de lucha utilizadas por los trabajadores para defenderse de las condiciones económicas y sociales que surgieron como consecuencia de la "revolución industrial".

Algunas de las personas que comprendieron la importancia de la organización para establecer medidas prácticas de defensa de los intereses de los trabajadores fueron:

- ROBERT OWEN (Inglés)
- WILLIAM KING (Inglés)
- CHARLES FOURIER (Francés)

- FELIPE BUCHEZ (Francés)

Estas personas iluminaron o los trabajadores de ROCHDALE para crear los principios que hoy son el dogma cooperativo.

La primera Cooperativa propiamente dicha surgió en Rochdale Inglaterra en el año 1.844, esta fue formada por 28 trabajadores de una fábrica en la población de Rochdale, después de que las máquinas remplazaran a los obreros³.

Las cooperativas nacen desde abajo, desde sectores obreros, campesinos, como alternativas para mejorar la calidad de vida de la comunidad, formándose como asociaciones autónomas de personas que se unen de Forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas; en algunos casos estas necesidades también son sociales y culturales.

“Una cooperativa es una sociedad de personas y no de capitales, de servicio social y no de lucro, es una sociedad incluyente, redistributiva, democrática y no excluyente”⁴.

El sistema neoliberal desde su lógica de mercado es competitiva, busca la máxima ganancia, concentra el poder monopólico, es excluyente como lo demuestran los dos problemas más críticos que hoy tiene la humanidad: millones de seres humanos en la miseria y destrucción del medio ambiente al extremo que podemos perecer todos.

Todo el sistema que influye en los tantos problemas de la humanidad hace que la sociedad ínsita en la necesidad de mantener los principios universales y los valores que son parte de la identidad misma del cooperativismo pero que hoy están amenazados. El Cooperativismo tiene enormes presiones legales, sociales, económicas para entrar en la lógica del capital, eficiencia y eficacia financiera, para mayor ganancia y acumulación

Fuente: ³ Biblioteca virtual Luis Ángel Arango www.lablaa.org;

⁴ Encuentro Nacional de Cooperativismo-Cuenca 2007, dictada por la Arquidiócesis de Cuenca

de esta manera con el nombre de cooperativa en realidad se es sociedad de capitales, negocio de un grupo.

“No basta prestar, ayudar, no se trata solo de vencer el hambre y retroceder la pobreza, sino de construir un mundo donde todo hombre tenga una vida plenamente humana. El desarrollo no puede reducirse al simple crecimiento económico. Para ser autentico, debe ser integral, no se puede separar la economía de lo humano”. Padre Hernán Rodas⁵ párroco del cantón Paute, presidente e ideólogo de la creación de la Cooperativa de ahorro y crédito Jardín Azuayo, entidad financiera que por 2 ocasiones fue nombrada como la de mayor solvencia y eficiencia de América Latina.

Cabe recalcar que la gran influencia que se impuso en las cooperativas vino de parte de la fe católica quien con su apoyo trato de ayudar mediante el cooperativismo a los más necesitados, de ahí su evolución hasta el día de hoy.

1.2.2 El Cooperativismo en el Ecuador

El nacimiento del cooperativismo en el Ecuador es la esencia de trabajar y vivir juntos siendo esta idea la más antigua de la raza humana ya que sin ello el hombre probablemente seguiría viviendo en las cavernas.

En el Ecuador el cooperativismo data desde los años 30 pero fue en la década de los 50 a los 60 que fue tomando fuerza, debido a la alta influencia de sectores externos a los pequeños grupos que formaban las cooperativas siendo esto entes involucrados como los sectores privados, instituciones públicas y los más influyentes los promotores que no eran más que religiosos, voluntariado extranjero y algunas personas profesionales las cuales promovían el buen crecimiento y formación de una cooperativa con bases espirituales apropiadas y respaldado por una constante educación

Fuente: ⁵ Padre Hernán Rodas. Arquidiócesis de Cuenca. Publicado en el Encuentro de Cooperativismo- Cuenca 2007

cooperativa destinada a proporcionar los elementos morales y técnicos requeridos.

Las instituciones religiosas fueron las principales en promulgar las cooperativas de ahorro y crédito. En el gobierno interino de Clemente Yerovi en los años 60 se promulgo la primera Ley de Cooperativas un 17 de Enero de 1968⁶.

Desde esa fecha hasta la actualidad ha habido un crecimiento significativo de las cooperativas, en su informe la superintendencia de bancos demuestra que las cooperativas presentan un incremento de alrededor de un 3% por año de los activos de todas las entidades financieras, lo que no ocurre en otras instituciones financieras que han registrado una disminución de un 5% de sus activos, así lo demuestra la Asociación de Cooperativas de Ahorro y Crédito Controladas por la superintendencia de Bancos y Seguros (ACSB) ⁷.

Las captaciones de público en las cooperativas, de otro lado, mostraron un incremento del 4% entre diciembre de 2008 y mayo de 2009⁸.

La especialidad de las cooperativas son las microfinanzas, por lo que su mercado se basa fundamentalmente en la atención de grupos sociales rurales, periurbanos y urbanos de bajos y medianos ingresos económicos.

1.2.3 Las Cooperativas en la Actualidad

Si bien es cierto que las cooperativas nacieron de la necesidad de fomentar el desarrollo entre las sociedades y que en la práctica se ha llevado de esta manera ya que se cumple con las expectativas de los Ahorristas, promoviendo al desarrollo de micro empresas mediante el Crédito.

Fuente: ⁶ Centro de Información Bibliotecaria ESPOL www.cib.espol.edu.ec

⁷ Superintendencia de Bancos y Seguros www.superban.gov.ec;

⁸ Diario HOY www.hoy.com.ec

Ecuador es uno de los países donde más desarrollo ha tenido el cooperativismo de ahorro y crédito. Esto se debe, manifestó, a que luego de la crisis financiera del año 2000 muchas de las instituciones recibieron los ahorros de los clientes que perdieron confianza en los bancos.

De hecho, las cooperativas se vuelven cada vez más populares llegando a tener un promedio de crecimiento 15% anual, según datos del sector como lo es la Asociación de Cooperativas ACSB⁹.

Y si bien esta forma financiera puede atravesar por algunos problemas, los beneficios para los socios pueden resultar atractivos.

Además del crédito, las cooperativas hacen un esfuerzo para pagar más en pasivos, brindando un trato personalizado y siendo sus trámites mas ágiles que en cualquier otro sitio.

Si bien es difícil cuantificar el número de cooperativas que existen a escala nacional, este número podría bordear las 400¹⁰. A estas se suman las 39 instituciones que integran la Asociación de Cooperativas normadas por la Superintendencia de Bancos (ACSB), que cuentan con información hasta abril de 2008.

Es así como, con aproximadamente dos millones de socios, las cooperativas cuentan con una cartera de crédito de \$1036 millones, un patrimonio de \$249 millones, activos por \$1457 millones y pasivos de cerca de \$1197 millones, de acuerdo a los datos otorgados por la ACSB. Mientras tanto, la confianza se incrementa en estas instituciones, que se abastecen con un promedio de aportes de entre \$20 y \$30 por socio¹¹.

Fuente: ⁹ Asociación de Cooperativas de Ahorro y Crédito controladas por la Superintendencia de Bancos www.acsb.fin.ec

¹⁰ Asociación de Cooperativas de Ahorro y Crédito controladas por la Superintendencia de Bancos www.acsb.fin.ec

¹¹ Asociación de Cooperativas de Ahorro y Crédito controladas por la Superintendencia de Bancos www.acsb.fin.ec

1.3 PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

➤ PROBLEMAS

- Uno de los problemas principales que nos empujaron a realizar este proyecto es ver que muchos estudiantes universitarios y egresados se encuentran desempleados o trabajando como subalternos. en diferentes compañías.
- El cuadro siguiente muestra la cantidad de estudiantes egresados que el CEPROEEM ha ubicado en puestos de trabajos en contraste con los egresados por cada año.

Cuadro N° 1.1 Cantidad de estudiante egresados y cantidad de politécnicos con empleos ubicados por el CEPROEEM

Año	Número de estudiantes egresados	Número de estudiantes ubicados en empleo por medio del CEPROEEM
2007	1069	242
2008	936	361

Fuente: Centro de Promoción y empleo CEPROEEM y STA – ESPOL.

- Los estudiantes tienen buenas ideas de negocios emprendedores que no solo servirían como fuente de empleo para otras personas sino también para el desarrollo económico y empresarial del país pero no cuentan con el capital inicial para pueden poner en marcha sus proyecto.
- Los estudiantes egresados emprendedores a mas de no contar con recursos monetarios para realizar proyectos, las entidades bancarias no les otorgan crédito fácilmente estableciendo obstáculos por ser poco solventes y muchas veces porque no tienen una garantía como enfrentar una quiebra en el peor de los casos.
- En la actualidad existen materias como emprendimiento e innovación tecnológica que impulsan al estudiantado a desarrollar ideas de negocios los

cuales quedan en papeles y no son puestos en marcha precisamente por la falta de recursos monetarios.

- Al momento la Espol cuenta con un convenio ESPOL – CFN con el cual a través del Centro para el desarrollo de Emprendedores de la Espol ayudan a estudiantes, egresados y graduados a obtener créditos que luego de una evaluación del proyecto que lo realizaría la Corporación Financiera Nacional se le otorga el crédito, este acuerdo fue firmado en el mes de agosto del 2009 pero puesto en marcha en el mes de septiembre y hasta el momento no se ha otorgado ningún crédito ya que esto necesita un largo proceso para la aprobación del crédito, a la fecha hay 2 proyectos ingresados a la CFN en espera de su aprobación. Este convenio sería nuestra competencia directa ya que nuestro proyecto estará dirigido a estudiantes de diferentes universidades incluido los politécnicos.
- Otro problema es dejar escapar buenos proyectos de estudiantes universitarios con buenas ideas de negocios por falta de capital y esta razón ha llevado a los estudiantes a vender los proyectos a terceras personas.

➤ **OPORTUNIDADES**

- Contar con un amplio campo para desarrollarnos ya que según los datos mostrados en el cuadro 1.1 son muchos los estudiantes egresados de los cuales son pocos los que han sido ubicados en puestos de trabajo, nosotros les ayudaremos a ellos y a otros que no se encuentren laborando a desarrollar sus ideas de negocios.
- Enfocada a estudiantes universitarios de los últimos niveles y egresados microempresarios de la universidad ESPOL esto sería una gran oportunidad de desarrollo ya que al momento en el Ecuador no existe ninguna Cooperativa con esta naturaleza.
- Al ser los pioneros en este tipo de cooperativas nos damos la oportunidad de ganarnos la confianza de los clientes o en este caso socios y con una gran campaña publicitaria trataremos de posicionarnos en el mercado.

- COOPEE-M brinda además la oportunidad al socio de ahorrar dinero en su cuenta fomentando así la idea de crear una reserva de dinero para afrontar así algún problema de la empresa.

1.4 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

Es evidente que no existen cooperativas que financien y analicen proyectos de estudiantes egresados provocando que las plazas de trabajo sean escasas, existe gran demanda de estudiantes egresados en la ciudad de Guayaquil; por esta razón se hace necesario crear un proyecto en la ciudad de Guayaquil que atienda la necesidad que tiene este segmento, que esta ignorado por el gobierno y la sociedad.

Entonces podemos decir que el proyecto consiste en fomentar una política de ahorro y crédito, brindando a estudiantes respaldo financiero a sus proyectos, su requisito será que sean factibles.

Los beneficios del proyecto son:

- Fomentar la inversión nacional, de esta manera existirán nuevas plazas de trabajo.
- El análisis del proyecto, brinda seguridad y confianza para invertir en el.
- Fomenta el Ahorro y Crédito.
- Brinda respaldo Financiero.
- Mitigar el problema en este segmento de mercado.

1.5 MARCO DE REFERENCIA

En la actualidad en la ciudad de Guayaquil existe la CFN es una institución pública que consiste en otorgar créditos a estudiantes universitarios de último año de pregrado, estudiantes de postgrado y aquellos que hayan egresado de una carrera universitaria durante los últimos cinco años, para emprender su propio negocio, de las universidades entre

ellas: la Universidad Politécnica del Litoral (Espol), Universidad Tecnológica Equinoccial (Ute), Universidad Técnica de Manabí (Utm), Universidad Politécnica Salesiana (Ups).

Los estudiantes universitarios de último año de pregrado, estudiantes de postgrado, y personas que hayan egresado de una carrera universitaria durante los últimos 5 años, que tengan un plan de negocio, El emprendedor o grupo de emprendedores deberán demostrar que no posee otro negocio en marcha al momento de presentar su solicitud.

➤ **APOYO FINANCIERO CFN**

El emprendedor puede encontrar diferentes modalidades de financiamiento con los cuales ejecutar su proyecto.

1) Microcrédito.

Individual hasta \$20.000 o asociativo con un grupo de hasta cinco emprendedores.

Monto financiable:

- Hasta \$20.000 por crédito individual.
- Hasta \$100.000 por proyecto de emprendimiento para crédito asociativo.

Se financiarán hasta el 100% del plan de inversiones excluyendo gastos de capital de trabajo no operativo (administración y ventas).

Período de gracia:

- De acuerdo a las características del proyecto (demostrando la necesidad)

Garantías.

- Quirografarias + un garante solidario. En caso de que se financie activos fijos se podrá pedir prenda o hipoteca de éstos.

2) Crédito Segundo Piso

Monto financiable:

- Hasta \$20.000 Credimicro
- Hasta \$100.000 Multisectorial

Tasa de interés:

- Tasa de redescuento -2%.

Plazo:

- Hasta 10 años

Período de gracia:

- Hasta un año Credimicro. Hasta tres años Multisectorial.

Garantías:

- **Se podrá cubrir hasta el 60%** de las garantías otorgadas, aplicando al Fondo de Garantía.

La Comisión Ejecutiva de la Corporación Financiera Nacional es la encargada de aprobar créditos.

Las oficinas funcionarán de manera desconcentrada en la ejecución del presupuesto asignado a gastos y otorgamiento de créditos¹² (Véase en Anexo N° 1)

1.6 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

1.6.1 Definición del Servicio

El proyecto consiste en ofrecer el servicio de ahorro y crédito basados en principios y estatutos, dirigido a estudiantes de los últimos niveles y egresados microempresarios de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, para que realicen proyectos innovadores fomentando el desarrollo profesional y la apertura a nuevas plazas de trabajos.

¹² Fuente: CFN LEY

El máximo crédito será de \$5000 y el ahorro mínimo para adquirir el crédito, dependerá de las políticas internas del proyecto, tomando en cuenta como referencia el crédito otorgado por la CFN.

Empezamos con un valor máximo de \$50,000 por mes es decir un promedio de 10 créditos de \$5000 cada uno hasta que la Cooperativa tenga mayor participación en el mercado y su capital permita otorgar mayores créditos.

El proyecto será aprobado por el Asesor de Crédito, Junta de asamblea de socios y Gerencia.

Si el socio se desafiliare, automáticamente habrá la devolución de todo lo que aportado a la cooperativa excepto los gastos administrativos.

Únicamente nos enfocaremos a la Universidad Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL).

1.7 ALCANCE

Nuestro proyecto tiene como prioridad alcanzar a los estudiantes de los últimos niveles y egresados de la Escuela Superior Politécnica del Litoral para llevar a cabo alguna idea de negocio que deseen realizar.

Al principio y desarrollo de la cooperativa nos dirigiremos a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Segmentaremos el mercado por carreras porque consideramos que anualmente crece la demanda de graduados y egresados en la ciudad de Guayaquil.

1.8 OBJETIVOS

1.8.1 Objetivos Generales

Evaluar y determinar la factibilidad económica y financiera de la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito para estudiantes

microempresarios egresados de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL).

1.8.2 Objetivos Específicos

1. Estimar la demanda potencial de los usuarios de la Cooperativa.
2. Determinar la ubicación estratégica, tamaño y diseño de la Cooperativa.
3. Realizar una investigación y análisis de mercado basado en segmentación (estudiantes del último nivel y estudiantes de la Escuela Superior Politécnica del Litoral) para poder determinar nuestra demanda.
4. Realizar un estudio administrativo de acuerdo a las necesidades del personal y tener un mejor funcionamiento dentro de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.
5. Elaborar un estudio financiero para conocer la factibilidad de crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito para otorgar préstamo a estudiantes Politécnicos.

CAPITULO II

2.1 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

2.1.1 Misión y Visión

En este estudio se puede obtener las bases del sistema administrativo e interno de del proyecto con el único objetivo de brindar excelente servicio y crecimiento de económico y profesional.

➤ MISIÓN

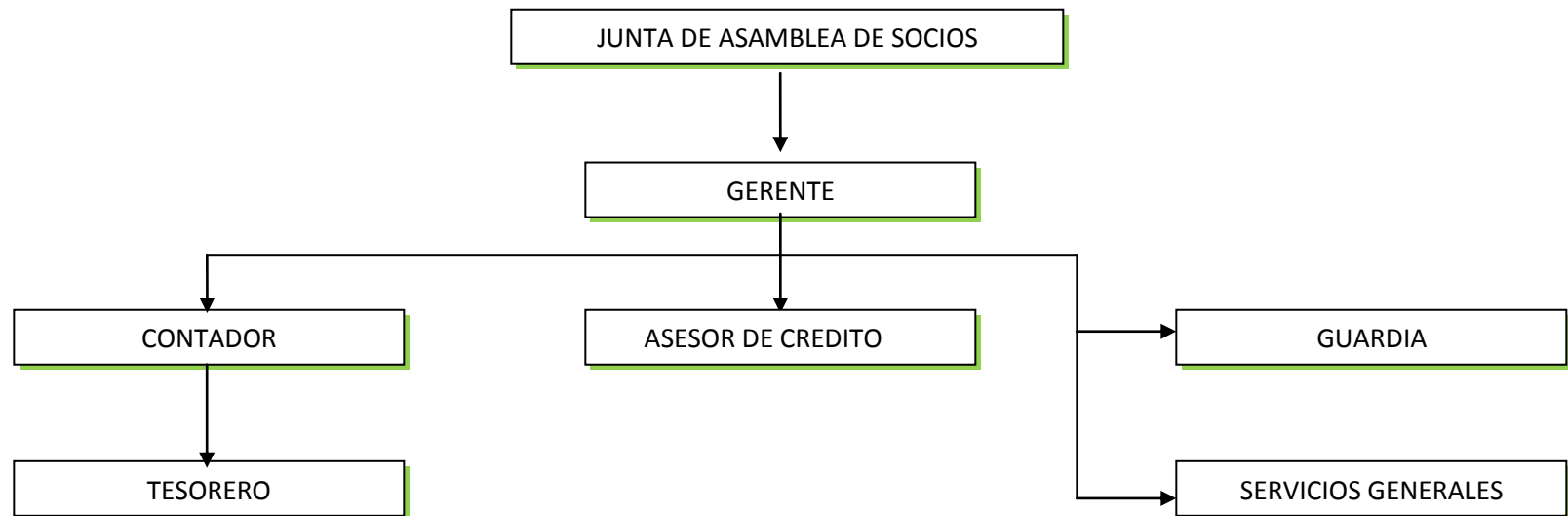
Entregar servicios de ahorro y crédito, fomentando el profesionalismo, la importancia de la actividad y progreso de los socios en el cooperativismo, crecimiento de los vínculos aliancistas con las instituciones educativas.

➤ VISIÓN

Ser una cooperativa líder en ahorro y crédito para estudiante egresados a nivel nacional, fomentando la ética, profesionalismo, responsabilidad, progreso y llevando a cabo todos los principios de cooperativos hacia la sociedad.

2.1.2 Organigrama

Cuadro Nº 2.1 Organigrama de la Cooperativa de Ahorro y Crédito



Elaborado por: Las autoras

Fuente: Ley de cooperativas toda institución de cooperativas

2.1.2.1 Descripción de las actividades del personal

A continuación se detallara las funciones del personal y estándares que contiene una cooperativa:

A. JUNTA DE ASAMBLEA DE SOCIOS

Es la máxima autoridad de la cooperativa y sus resoluciones son obligatorias para todos sus órganos internos y socios, en tanto sean concordantes con la Ley, el reglamento, las normas que expida la Superintendencia, el estatuto social y la normativa interna. Art 11 Reglamento que rige la Constitución de la República, también analiza los proyectos en conjunto con el Gerente para determinar si se otorga o no el crédito.

B. GERENTE

Analizar detenidamente los proyectos presentados por los socios que deseen realizar préstamos y el endeudamiento de los asociados para luego junto con la asamblea de socios tomar la decisión de otorgar o no el crédito dependiendo del resultado del análisis de cada proyecto si es viable o no, también administra actividades dentro de la cooperativa, es la persona encargada de contratar el personal y está encargado de supervisar el trabajo realizado por el personal de la cooperativa.

C. CONTADOR

El contador realiza actividades tributarias, la adquisición de compras, registra la contabilidad diariamente, registra el ingreso del personal, hace informes de control del personal, y recibe registros de control del personal.

D. TESORERO

El tesorero ingresa recibe los comprobantes de depósito o pagos de crédito y entrega los cheques girados a cada socio que desee realizar algún retiro de su cuenta de ahorros. Además controla por medio de un sistema informático cuánto dinero entra o sale de la cuenta corriente de la cooperativa en el banco y a su vez actualiza los datos de cada socio que realiza un débito o crédito, para posteriormente actualizar la libreta en el momento que el socio desee hacerlo.

E. ASESOR DE CREDITO

Es la persona que se encarga de orientar a los socios de que documentos deben presentar para poder acceder al crédito, revisarle los documentos y asesorar en el proceso.

F. GUARDIA

Tiene la obligación de proteger los bienes e instalaciones físicas que le pertenecen a la cooperativa a su vez al personal y registrar el ingreso y partida del personal que trabaja en la cooperativa.

G. SERVICIOS GENERALES

Se encarga del aseo de oficinas, realiza la entrega de pagos varios, disponibilidad a los requerimientos de la cooperativa.

2.1.3 FODA

Fortalezas

- Pioneros en el mercado.
- Brindar apoyo a los estudiantes y egresados politécnicos con proyectos emprendedores.
- La primera institución de ahorro y crédito para brindar el apoyo a la realización de proyectos.

- Amplio mercado potencial.

Oportunidades

- La demanda de estudiantes egresados.
- Nicho de mercado no cubierto en su totalidad.
- Alianzas estratégicas.
- Avance de la Tecnología.
- Desconfianza en los bancos.
- Fomentar la cultura de ahorro.
- Desarrollar un sistema contable, eficiente que estará adaptado a las necesidades de la cooperativa.

Debilidades

- La inversión requerida del proyecto a través de socios
- Falta de conocimiento de la cooperativa.

Amenazas

- Inestabilidad política y económica del país.
- Reformas Tributarias y Contables
- Inflación
- Poca práctica de la cultura de ahorro

2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.2.1 Análisis de la Oferta

El servicio financiero de ahorro y crédito dirigido para estudiantes y egresados de nivel superior en el Ecuador es escaso por ende tienen pocas elecciones a la hora de poner en marcha su propia empresa ya que no cuentan con el financiamiento necesario para esta, en el Ecuador la

Corporación Financiera Nacional ha realizado un proyecto para otorgar créditos a los egresados y graduados de la Espol pero al no ser este su objetivo principal ni su mercado potencial ya que este es un servicio más que brinda esta entidad hasta el mes de enero del 2010 aun después de varios meses de haber realizado el contrato con la Espol no ha otorgado crédito alguno¹³

En el mercado existen otras Cooperativas de ahorro y crédito que otorgan créditos para emprender negocios al público en general pero sus clientes potenciales no son los estudiantes ni egresados de nivel superior aunque estos también podrían ser sus clientes.

2.2.2 Análisis de la Demanda

a) Base de Decisión de Compra de los Clientes

La decisión de contratación del servicio de ahorro y crédito por parte de los estudiantes y egresados de la ESPOL está basada en las siguientes características:

- Análisis de proyectos.
- Garantías sobre firma con un garante, sin hipotecas.

b) Clasificación de la Demanda

La demanda está clasificada en dos grupos:

- Estudiantes de los últimos niveles de la Espol.
- Egresados de la Espol.

c) Poder Adquisitivo de los consumidores

El servicio va dirigido para aquellos que cuenten o no con un empleo ya sea en el sector público o privado y con un garante solidario que cuente con

¹³ Centro de emprendedores de Espol CEEMP

un ingreso mayor al 10% mensual del monto que va a solicitar como crédito y que no se encuentre en central de riesgo.

d) Estimación de la Demanda

Para estimar la demanda se tomo en cuenta la cantidad de egresados y estudiantes de los últimos niveles de la Espol II término 2009, considerando que 322 encuestados dijeron que les gustaría contar con una cooperativa que les otorgue créditos para proyectos emprendedores, de los cuáles solamente a10 se les otorgara crédito por mes.

Cuadro 2.2 Datos de estudiantes de último nivel y egresados de la Espol término II 2009

	Estudiantes último nivel	Egresados
II Término 2009	1477	359

Elaborado por: Las autoras

Fuente: STA - ESPOL

2.2.3 Diseño de la Encuesta



Escuela Superior Politécnica del Litoral

Facultad de Economía y Negocios



Esperamos tenga un buen día, somos un grupo de estudiantes de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional; nos encontramos realizando una investigación de mercado acerca de una cooperativa de ahorro y crédito dirigida a estudiantes de los últimos niveles y egresados de la Espol que deseen emprender una microempresa propia. Le solicitamos 2 minutos de su tiempo y a la vez agradecemos por su amable colaboración.

Sexo: Masculino Femenino

Edad:

20-22 24-26 28-en adelante

22-24 26-28

Trabaja actualmente:

Si No

Estado civil:

Soltero Casado Unión libre Otros

1. ¿Actualmente tiene algún tipo de préstamo con cualquier institución financiera del Estado?

Si No

Si su respuesta fue NO continúe a la pregunta #7

2. ¿Cuál es la institución financiera en la que actualmente usted ha realizado el préstamo?

Banco del Sistema Financiero Cooperativas de Ahorro y Crédito
Otros

3. ¿Aproximadamente cual fue el monto total de su deuda adquirida mediante préstamo?

- | | | | |
|-----------|--------------------------|-------------------|--------------------------|
| 1000-2000 | <input type="checkbox"/> | 4000-5000 | <input type="checkbox"/> |
| 2000-3000 | <input type="checkbox"/> | 5000-6000 | <input type="checkbox"/> |
| 3000-4000 | <input type="checkbox"/> | 6000- en adelante | <input type="checkbox"/> |

4. ¿Cuánto paga mensualmente?

- | | | | |
|-----------|--------------------------|-------------------|--------------------------|
| 0 - 199 | <input type="checkbox"/> | 200 - 399 | <input type="checkbox"/> |
| 400 - 599 | <input type="checkbox"/> | 600 - en adelante | <input type="checkbox"/> |

5. ¿Hace cuánto tiempo ha realizado el préstamo?

- 0 – 2 años 3 – 5 años 5 años - en adelante

6. ¿Cuál fue el plazo de su préstamo?

- 0–1 años más de un año –3 años
Más de 3 años - en adelante

7. ¿Usted como estudiante o egresado quisiera contar con una Cooperativa de ahorro y Crédito dispuesta a otorgarle un préstamo para un proyecto emprendedor?

- Si No

Si su respuesta fue NO, aquí termina la encuesta.

8. ¿Qué servicios quisiera recibir de la Cooperativa de Ahorro y Crédito que le otorga el préstamo?

- | | | | |
|-------------------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| Cuentas de ahorro | <input type="checkbox"/> | Inversiones de corto plazo | <input type="checkbox"/> |
| Análisis del Proyecto | <input type="checkbox"/> | Facilidades de Pagos | <input type="checkbox"/> |
| Agilidad en el Análisis | <input type="checkbox"/> | Periodos de gracias idóneos | <input type="checkbox"/> |

9. ¿Abriría una cuenta de ahorros en la cooperativa?

- Si No

Si su respuesta fue NO continúe a la pregunta # 11

10. ¿Cuánto depositaría mensualmente como ahorro en la cuenta?

0-20 21-60 61-100
101-150 151-200 201-en adelante

11. ¿Con que monto cree usted que podría empezar su negocio?

1000-4999 5000-9999
10000-14999 15000 -19999
20000-22000

12. ¿Dónde le gustaría que se encuentre ubicada la Cooperativa de Ahorro y crédito?

ESPOL Campus Prosperina Centro de la ciudad
Norte de la ciudad Sur de la ciudad

13. ¿Qué le llevaría a elegir esta Cooperativa de Ahorro y Crédito por encima de otras instituciones del sistema financiero?

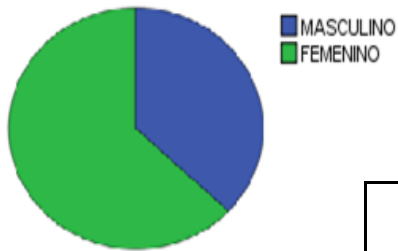
Seguridad
Confianza
Costos de los servicios otorgados
Monto de los créditos
Agilidad en los trámites
Ubicación
Formas de pagos
Atención al cliente

14. ¿Cómo le gustaría obtener información detallada sobre los beneficios que brinda la Cooperativa de Ahorro y Crédito?

TV Radio Volantes Internet
Establecimiento Otros (especifique) _____

2.2.3.1 Tabulación y análisis de resultados de la encuesta

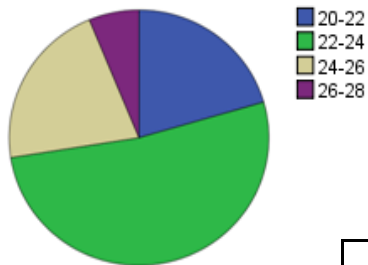
1. Sexo



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid MASCULINO	148	37,0	37,0	37,0
FEMENINO	252	63,0	63,0	100,0
Total	400	100,0	100,0	

En la totalidad de las encuestas nos indica que el 63% de los encuestados fueron mujeres y el 37% fueron hombres.

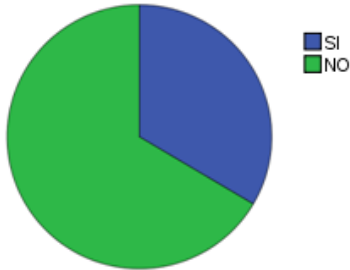
2. Edad



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 20-22	82	20,5	20,5	20,5
22-24	208	52,0	52,0	72,5
24-26	85	21,3	21,3	93,8
26-28	25	6,3	6,3	100,0
Total	400	100,0	100,0	

Nuestro cliente potencial se encuentra la mayoría en el rango de edades entre 22 a 24 años y con poca diferencia entre sí en el rango de 20-22 años y de 24 a 26 años de edad, siendo la minoría los de 26-28 años de edad esto más o menos nos da una muestra de nuestros futuros clientes.

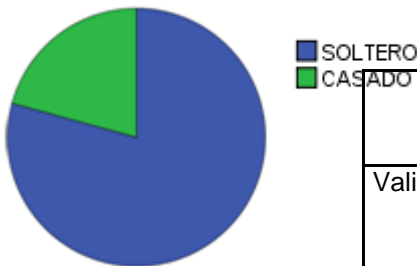
3. Labora actualmente



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SI	134	33,5	33,5	33,5
NO	266	66,5	66,5	100,0
Total	400	100,0	100,0	

Esto nos indica que de los 400 encuestados el 33.5% de ellos se encuentra laborando actualmente y el 66.5% se encuentra desempleado.

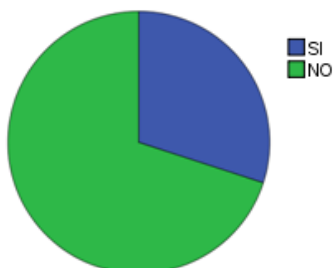
4. Estado civil



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SOLTERO	317	79,3	79,3	79,3
CASADO	83	20,8	20,8	100,0
Total	400	100,0	100,0	

Esto nos indica que el 79.3% de los encuestados son solteros y el 20.8% casados.

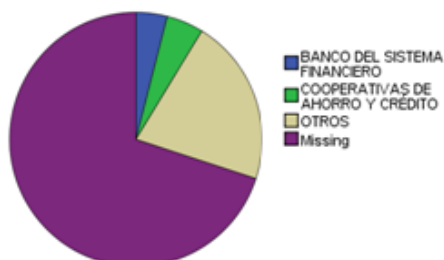
5. Actualmente tiene algún préstamo.



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SI	120	30,0	30,0	30,0
NO	280	70,0	70,0	100,0
Total	400	100,0	100,0	

De los encuestados el 30% tiene al momento algún tipo de préstamo y el 70% no.

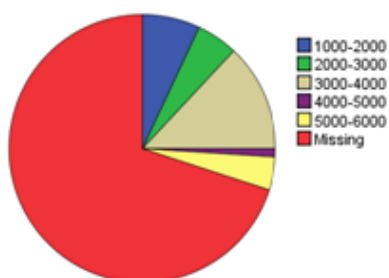
6. En que institución ha realizado el préstamo



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	BANCO DEL SISTEMA FINANCIERO	16	4,0	13,3	13,3
	COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	19	4,8	15,8	29,2
	OTROS	85	21,3	70,8	100,0
	Total	120	30,0	100,0	
Missing	9	280	70,0		
Total		400	100,0		

De los 120 encuestados que si cuentan con algún tipo de crédito el 13.3% lo ha realizado en alguna institución financiera, el 15.8% en cooperativas de ahorro y crédito y el 70.8% en otros cabe recalcar que como otros mencionaron que tienen el préstamo del Instituto Ecuatoriano de Crédito y Becas IECE.

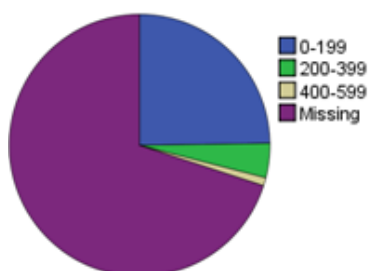
7. Cual fue el monto total de su deuda adquirida.



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1000-2000	28	7,0	23,3	23,3
	2000-3000	20	5,0	16,7	40,0
	3000-4000	52	13,0	43,3	83,3
	4000-5000	4	1,0	3,3	86,7
	5000-6000	16	4,0	13,3	100,0
	Total	120	30,0	100,0	
Missing	9	280	70,0		
Total		400	100,0		

De los 120 encuestados que al momento tienen algún tipo de préstamo la mayoría preste entre 3000 y 4000 dólares

8. Cuanto paga mensualmente



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0-199	99	24,8	82,5	82,5
	200-399	17	4,3	14,2	96,7
	400-599	4	1,0	3,3	100,0
	Total	120	30,0	100,0	
Missing	9	280	70,0		
Total		400	100,0		

De 120 encuestados que tienen un crédito, pagan mensualmente 0-199 un 82.5% lo cual representa la mayoría de los encuestados seguidos por un valor mensual que va de 200-399 que está representado por un

porcentaje del 14,2% y con un valor mínimo deducido por un 3,3% se encuentra un margen de pago en préstamo de 400-599.

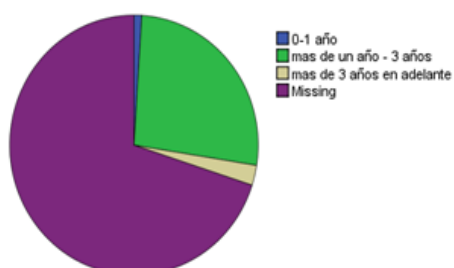
9. Hace cuanto tiempo realizo el préstamo.



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-2 años	20	5,0	16,7	16,7
3-5 años	96	24,0	80,0	96,7
5 años en adelante	4	1,0	3,3	100,0
Total	120	30,0	100,0	
Missing 9	280	70,0		
Total	400	100,0		

De 120 encuestados nos arrojo un porcentaje de margen de tiempo de 3 a 5 años en su préstamo de 80% , lo que nos indica que los encuestados prestaron dinero en esos lapsos de tiempo.

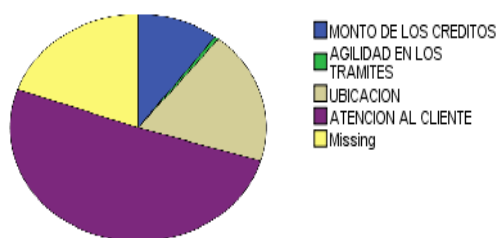
10. Cual fue el plazo para pagar el préstamo.



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-1 año	4	1,0	3,3	3,3
mas de un año - 3 años	106	26,5	88,3	91,7
mas de 3 años en adelante	10	2,5	8,3	100,0
Total	120	30,0	100,0	
Missing 9	280	70,0		
Total	400	100,0		

De 120 encuestados tienden a tener preferencias por prestamos de una duración de 3 años con una representación porcentual del 88,3%

11. Al momento de elegir un institución financiera que es más importante para usted



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	MONTO DE LOS CREDITOS	41	10,3	12,7	12,7
	AGILIDAD EN LOS TRAMITES	2	,5	,6	13,4
	UBICACION	76	19,0	23,6	37,0
	ATENCION AL CLIENTE	203	50,8	63,0	100,0
	Total	322	80,5	100,0	
Missing	9	78	19,5		
Total		400	100,0		

De 120 encuestados que al momento de elegir una institución financiera nos demostraron que su interés está en la Atención al Cliente con un porcentaje del 63%, seguido de la ubicación con un 23,60%, monto de sus créditos 12,7% y agilidad en sus trámites 0,6%.

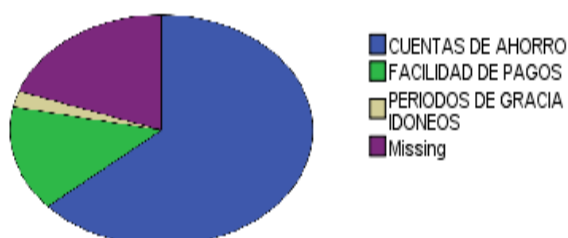
12. Quisiera contar con una cooperativa de ahorro y crédito dispuesta a otorgarle un préstamo para un crédito emprendedor



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	322	80,5	80,5	80,5
	NO	78	19,5	19,5	100,0
	Total	400	100,0	100,0	

De 120 encuestados a quienes se les pregunto si están interesados en un crédito para un proyecto emprendedor, su respuesta fue positiva diciendo SI con un 80,5% y un No con un porcentaje de 19,5%, esto nos indica la gran necesidad que tienen los estudiantes y egresados de obtener un apoyo para un proyecto emprendedor.

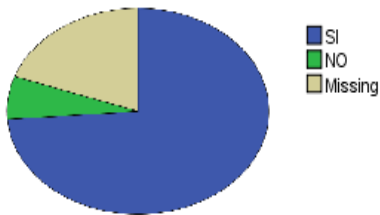
13. Qué servicio le gustaría recibir de la cooperativa de ahorro y crédito que le otorgue el préstamo



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	CUENTAS DE AHORRO	254	63,5	78,9	78,9
	FACILIDAD DE PAGOS	59	14,8	18,3	97,2
	PERIODOS DE GRACIA	9	2,3	2,8	100,0
	IDONEOS				
	Total	322	80,5	100,0	
Missing	9	78	19,5		
Total		400	100,0		

De 120 encuestados nos mostraron su preferencia del servicio que desean que les brinde nuestra cooperativa y nos demostraron querer una cuenta de ahorro esto esta representado con un 78,9%

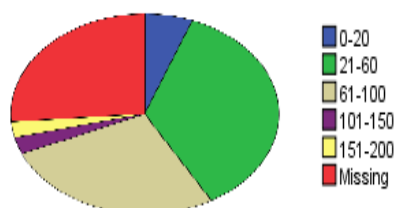
14. Abriría una cuenta de ahorro en nuestra Cooperativa



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	295	73,8	91,6	91,6
	NO	27	6,8	8,4	100,0
	Total	322	80,5	100,0	
Missing	9	78	19,5		
Total		400	100,0		

De 120 encuestados 91,6% dijeron que si abrirían una cuenta de ahorro en nuestra cooperativa.

15. Cuanto depositaria mensualmente como objetivo de Ahorro en la cuenta



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0-20	23	5,8	7,8	7,8
	21-60	144	36,0	48,8	56,6
	61-100	107	26,8	36,3	92,9
	101-150	11	2,8	3,7	96,6
	151-200	10	2,5	3,4	100,0
	Total	295	73,8	100,0	
Missing	9	105	26,3		
Total		400	100,0		

De 120 encuestados nos mostraron tener un nivel de depósitos en la cuenta de ahorro de 21-60 mensuales con un porcentaje del 48,8%

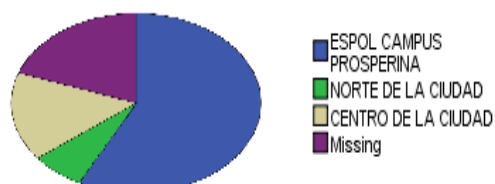
16. ¿Con que monto iniciaría su negocio?



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1000-4999	224	56,0	69,6	69,6
	5000-9999	85	21,3	26,4	96,0
	10000-14999	10	2,5	3,1	99,1
	15000-19999	3	,8	,9	100,0
	Total	322	80,5	100,0	
Missing	9	78	19,5		
Total		400	100,0		

De 120 encuestas desearían tener un monto para iniciar su negocio de 1000-4999 dólares representados en la encuesta por un 69,6%

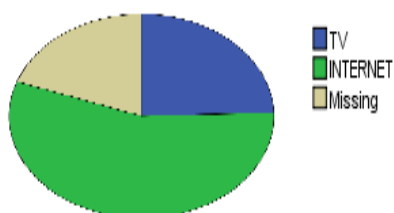
17. Donde le gustaría que se encuentre ubicada la cooperativa de ahorro y crédito



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ESPOL CAMPUS PROSPERINA	230	57,5	71,4	71,4
	NORTE DE LA CIUDAD	28	7,0	8,7	80,1
	CENTRO DE LA CIUDAD	64	16,0	19,9	100,0
	Total	322	80,5	100,0	
Missing	9	78	19,5		
Total		400	100,0		

De 120 encuestados demostraron tener preferencias por la ubicación de la cooperativa en el Campus Gustavo Galindo Prosperina con un porcentaje del 71,4%.

18. Mediante que medios de comunicación le gustaría recibir información detallada de los beneficios que otorga la cooperativa.



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TV	98	24,5	30,4	30,4
	INTERNET	224	56,0	69,6	100,0
Missing	9	78	19,5		
Total		400	100,0		

De 120 encuestados el medio de comunicación de su preferencia fue el internet con un 69,6%.

2.2.4 Matriz BCG

El BCG o matriz de crecimiento-participación. Mediante esta matriz podemos conocer en que categoría se encuentra la cooperativa. Consideramos que la cooperativa se encuentra en el cuadrante de interrogación porque su mercado tiene alto nivel de crecimiento, pero nuestra participación en el mercado es baja, hasta ganar mayor participación.



Elaborado por las Autoras

2.2.5 Matriz de oportunidades de mercado (ANSOFF)

Esta matriz sirve para identificar oportunidades de crecimiento del proyecto. Permite realizar combinaciones servicio y mercado es decir expresa las posibles combinaciones del proyecto.

Gráfico N° 2.2. Oportunidades Producto – Mercado

	<i>PRODUCTO. SERVICIO ACTUAL</i>	<i>PRODUCTO. SERVICIO NUEVO</i>
<i>MERCADO ACTUAL</i>	<i>Penetración en el Mercado.</i>	COOFEE – M <i>Desarrollo</i>
<i>MERCADO NUEVO</i>	<i>Desarrollo de Mercados</i>	<i>Diversificación</i>

Elaborado por las Autoras

El proyecto de cooperativa de ahorro y crédito para estudiantes de último nivel y egresados de la Espol aunque tienen un enfoque nuevo se encuentra en el cuadrante de Desarrollo de Producto que ya tiene un mercado existente; por ello se desea llegar al socio potencial con un enfoque diferente solo para la Espol diferente a otras cooperativas.

2.2.6 Segmentación del mercado

El proyecto de Cooperativa Ahorro y Crédito corresponde al sector financiero dirigido hacia los estudiantes de último nivel y egresados de la Espol con la finalidad de brindar servicios de ahorro y crédito para aquellos que quieren tener su propia empresa, aprovechando la oportunidad de cubrir este mercado.

➤ **Macro Segmentación**

Definiéremos como macro segmentación los estudiantes de los últimos niveles de universidad y egresados que deseen poner en marcha proyectos emprendedores para iniciar una carrera empresarial con una empresa propia.

➤ **Micro Segmentación**

Los Estudiantes de la Escuela Superior Politécnica del Litoral que realizan proyectos durante su carrera estudiantil en diferentes materias y desarrollan ideas emprendedoras en cada uno de ellos.

Estudiantes y egresados que no se encuentren en central de riesgo.

2.2.7 Análisis de las 5 fuerzas de Porter

Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter

a. Barreras de Entrada

- **Inversión del Proyecto:** Debido a la naturaleza del proyecto se necesita una fuerte inversión.
- **Políticas del Gobierno:** Las medidas tomadas por el gobierno en el ámbito financiero son muy cambiantes, esto afecta a la economía del país de los ecuatorianos y por ende influye en su capacidad de ahorro y crédito.

La amenaza de nuevos entrantes es baja, dado que las barreras de entrada de inversión es alta.

b. Poder de Negociación de los Proveedores

Existe un único proveedor relacionado directamente con el servicio; quien nos provee el servicio de la cuenta corriente, sin embargo el poder del

proveedor es bajo, ya que hay un gran número de entidades bancarias en la ciudad de Guayaquil y el mantenimiento de cuenta es un valor fijo según las nuevas ordenanzas del gobierno.

c. Poder de Negociación de los Consumidores

El poder de los consumidores es bajo, ya que consideramos que en el mercado no existe una empresa o entidad financiera que ofrezca este servicio y que su mercado objetivo sean los estudiantes y egresados politécnicos ya que incluso para la Corporación Financiera Nacional (CFN) este no es su mercado potencial, sino uno más de los servicios que presta.

d. Amenaza de Servicios Sustitutos

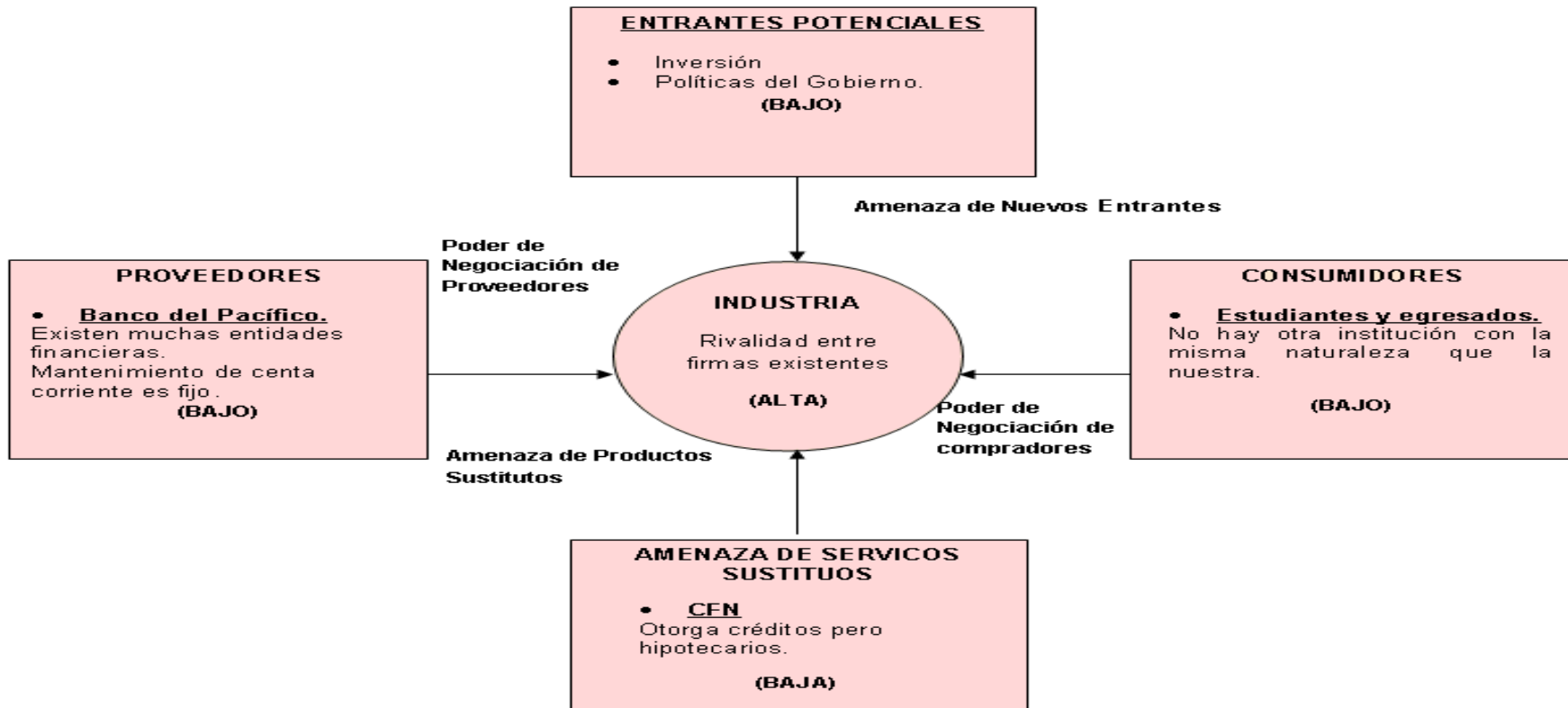
Existe una baja amenaza de servicio sustituto; la cual podría llegar a ser la CFN ya que con el tiempo los estudiantes pueden preferir a esta entidad financiera por su trayectoria en el mercado y por la confianza adquirida durante todo ese tiempo.

Decimos que la amenaza es baja porque la CFN ofrece créditos de cantidades elevadas de dinero pero sus créditos son hipotecarios.

e. Intensidad de la Rivalidad de los Competidores

En esta industria, existen muchas Cooperativas de ahorro y crédito e instituciones financieras pero con la naturaleza de la nuestra ninguna aún existente en el mercado.

Cuadro N° 2.3 Análisis de las 5 fuerzas de Porter



Elaborado por las Autoras

2.2.8 Marketing Mix

a. Producto/Servicio

El servicio que se brindará es el ahorro y crédito para estudiantes y egresados de la Espol que quieran emprender su propio negocio, el cual es una característica única en el mercado.

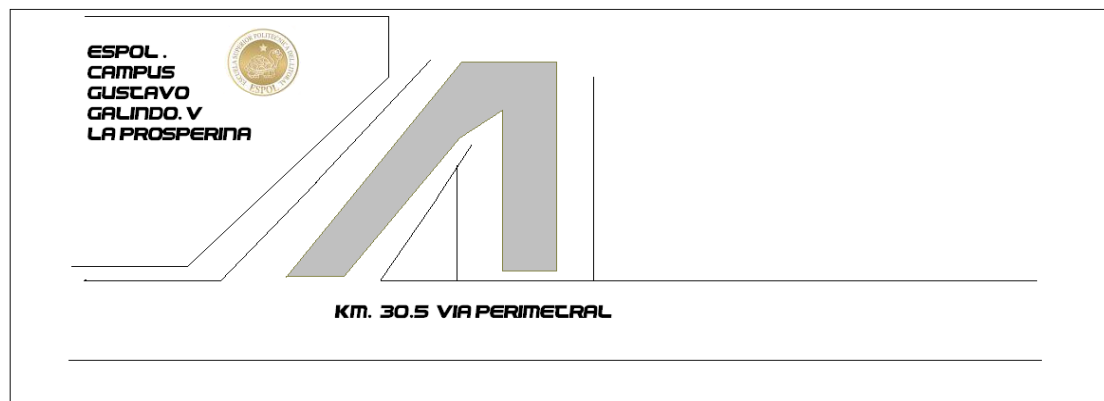
b. Precio

La tasa de crédito es el precio de nuestro proyecto la cual está en relación a la tasa de mercado que es del 12, de las cooperativas COOPERA que termina siendo del 17%, CCQ 19% y a nuestros costos.

c. Plaza y Distribución

Plaza: La cooperativa de Ahorro y Crédito para estudiantes de último nivel y egresados de la Espol estaría ubicada en el *Campus* “Gustavo Galindo V.” (*La Prosperina*), Km. 30.5. Vía Perimetral, en este sitio estará ubicada la Cooperativa de ahorro y crédito donde se realizarán los trámites para el proceso de ahorro y crédito.

Grafico N° 2.3 Plaza



Elaborado por Autoras

Esta ubicación nos permite tener fácil acceso con nuestros clientes, y nuestro canal de distribución será directo entre el cliente y nosotros.

d. Promoción y Comunicación

Nuestra publicidad será vía internet por medio del mail de la Espol que tienen todos los estudiantes de la Espol.

2.3 ESTUDIO TÉCNICO

2.3.1 Determinación del Tamaño

a. Tamaño de las instalaciones

Para determinar el lugar y el tamaño se tomo en cuenta cual era el lugar en que debería estar ubicada la Cooperativa según preferencia de los encuestados, el tamaño de las instalaciones se determino de acuerdo al lugar que nos pueden alquilar en la Escuela Superior Politécnica del Litoral Campus Prosperina ya que este fue el lugar escogido por la mayoría.

Contamos con un local de 10x15 mts. El mismo que estará dividido en la siguiente manera:

Para la sala de junta de La Asamblea de socios contamos con un espacio de 4x5 mts; para la oficina del Gerente con 3x4 mts; de igual forma para el departamento de contabilidad o el contador, el asesor de crédito y el tesorero contamos con un espacio físico de 3x3 mts; y contamos también con cuarto para los accesorios de mantenimiento de 2x2mts; y una sala de recepción o espera de 6x8 mts.

b. Equipos que se requieren.

Para poder brindar un excelente servicio de Crédito y Ahorro es indispensable que el proyecto de cooperativa cuente con las instalaciones adecuadas y equipos necesarios para llevar a cabo con éxito cada actividad.

➤ Equipos de Computación

Para los diferentes departamentos necesitaremos 4 computadores, 2 impresoras grandes y un sistema informático.

➤ **Muebles y Enseres**

En muebles y enseres podemos detallar que necesitaremos 1 mesa grande con 6 sillas para la sala de junta de la Asamblea de socios y para los demás departamentos 4 escritorios 1 silla Gerencial grande y 12 sillas pequeñas para cada departamento, además de 10 sillas para la sala de espera y 6 archivadores y 1 central de aire acondicionado.

➤ **Suministros y Materiales**

Será necesario 2 pizarras acrílicas y materiales de aseo para el departamento de Servicios Generales.

➤ **Equipos de oficina.**

Necesitaremos 1 central telefónica y 5 teléfonos que estarán ubicados en los diferentes departamentos.

➤ **Suministros de limpieza.**

Suministros en General

2.3.2 Procesos Operativos

a. Proceso de Ahorro.

Para poder acceder socio de la cooperativa es necesario ser estudiante del último año o egresado de la Espol, al abrir una cuenta en la cooperativa inmediatamente se convierte en socio de la misma se puede abrir una cuenta de ahorros y un fondo de crédito.

Cuenta de ahorros: En esta cuenta el socio puede ir ahorrando dinero y puede retirarlo cuantas veces desee.

Fondo de crédito: Es un fondo en el cuál el dinero no se puede retirar hasta el momento en que la persona decida dejar de ser socio de la cooperativa, este es el fondo que le servirá para cuando decida realizar un crédito puesto

que en el mismo debe tener como mínimo el 20% del monto a solicitar como crédito.

Ser estudiante del último año o egresado y socio; para ser socio solo se necesita abrir una cuenta de ahorros, con el monto mínimo de \$20.00 dólares.

Para llevar a cabo el proceso de ahorro se necesita por obligatoriedad luego de abrir la cuenta de ahorro mantener como mínimo \$10.00 en la misma.

➤ **METODO DE FUNCIONAMIENTO:**

La cooperativa de ahorro y crédito COOPEE-M abrirá una cuenta corriente única en el Banco del Pacífico de la misma que mantendrá un control a través de un sistema informático. Al abrir una cuenta de ahorros en COOPEE-M se le otorga una libreta de ahorros y un fondo de crédito al nuevo socio, al momento de hacer un depósito en su cuenta de ahorros o en su fondo de crédito se tendrá que acercarse a cualquier agencia del Banco del Pacífico y llenar la papeleta de depósito con su nombre automáticamente en el sistema de COOPEE-M se le acredita ese dinero a la cuenta del depositante el mismo que puede acercarse a actualizar su libreta en el momento que lo desee e informar a donde destina el depósito ya sea a su cuenta de ahorros o a su fondo de crédito en el caso de que el socio no realice personalmente el depósito solo tiene que llamar a la Cooperativa y dar el número del comprobante de depósito y se le acreditara a su cuenta. Si el socio desea realizar un retiro de su cuenta de ahorros solo se tiene que acercarse al departamento de tesorería y solicitar un cheque para retirar la cantidad que desee de su cuenta de ahorros.

Este proceso nos ahorra mantener una bóveda en las instalaciones de la cooperativa y el seguro del dinero en la misma y a su vez da la facilidad al socio de poder acercarse a cualquier agencia bancaria del Banco del Pacífico ya que por el momento COOPEE-M solo contará con su agencia en Campus Prosperina Espol.

b. Proceso de Crédito.

- Para proceder al crédito el socio deberá haber aportado 6 meses con anterioridad, luego llevara su proyecto para ser analizado el tiempo necesario para verificar la factibilidad del mismo.
- Una vez que el proyecto este analizado podrá ser corregido, ayudando al socio para que logre su objetivo, por consiguiente se procede a otorgar el crédito; pero si el proyecto no es aprobado el socio tiene la oportunidad de presentar otro proyecto que considere factible e iniciar nuevamente el proceso de análisis del mismo.
- Si el socio decide desafiliarse, automáticamente habrá la devolución de todo lo que aportado a la cooperativa excepto los gastos administrativos.

c. Proceso de Cobranza

- El socio se acerca al banco a pagar mensualmente la cantidad correspondiente y luego se dirige a la cooperativa con la papeleta de depósito o llama por teléfono e indica el comprobante de transacción.

2.3.3 Estudio de la Localización

En el estudio de mercado realizado, en la encuesta de los 322 encuestados que si quisieran contar con COOPEE-M, 230 prefieren que se encuentre ubicada dentro del Campus Prosperina ESPOL, lo cual nos da un 57,5% de preferencia hacia ese lugar.

CAPITULO III

3.1 ESTUDIO FINANCIERO

El objetivo principal de este capítulo es desarrollar un análisis para determinar la rentabilidad del proyecto. Por esta razón se procedió a examinar la inversión inicial del proyecto, el financiamiento, los ingresos y gastos, la depreciación de equipos. Para luego desarrollar el Flujo de Caja, el Estado de Pérdidas y Ganancias proyectados para los próximos 10 años.

3.1.1 Inversión

Cuadro N° 3.1 Inversión Inicial

Inversión Inicial	
ACTIVOS FIJOS	
Equipos de computación	2000
Muebles de oficina	1500
Instalación de oficina	1000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4500
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de constitución	350
Permisos	250
Fondo fijo cta. Cte.	500
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	1100
OTROS ACTIVOS	
Sistema Informático	800
Alquiler garantía	3000
TOTAL OTROS ACTIVOS	3800
CAPITAL DE TRABAJO	107528,6303
TOTAL INVERSION INICIAL	116928,6303

Elaborado por las Autoras

Se requiere de la inversión inicial de \$116928,63 para poner en marcha el proyecto. En el cuadro N° 5.1 se observa los valores de las inversiones.

➤ **CAPITAL DE TRABAJO**

El capital de trabajo se cálculo mediante el método del déficit máximo acumulado de el dinero que tengo vs lo que necesito para trabajar con mi principal objetivo que son los créditos en el mismo no se tomo en cuenta los ingresos es decir los intereses porque esto es lo que necesito tener como mínimo para cubrir los costos operativos, no operativos y administrativos, en el cual observamos que el máximo valor negativo que tenemos para trabajar es 107,528.63. (Ver anexo N° 2).

➤ **FINANCIAMIENTO**

Tenemos una aportación de socios de \$70,000.00, una inversión de \$116,928.63 y un préstamo que se lo calculo mediante la resta de la inversión y capital de trabajo menos el capital propio.

Cuadro N° 3.2 Financiamiento proyecto

FINANCIAMIENTO	
CAP. PROP	\$ 70.000,00
INVERSION & CT	\$ 116.928,63
CAP. PRESTAMO	\$ 46.928,63

Elaborado por: Las autoras

El préstamo fue financiado por la Corporación Financiera Nacional a 5 años a una tasa del 5%.

Cuadro N° 3.3 Préstamo a la CFN

Años	PAGO	INTERES	AMORTIZACION	DEUDA
				46928,6
1	10839,33	2346,43	8492,90	38435,73
2	10839,33	1921,79	8917,54	29518,19
3	10839,33	1475,91	9363,42	20154,76
4	10839,33	1007,74	9831,59	10323,17
5	10839,33	516,16	10323,17	0,00

Elaborado por: Las autoras

3.1.2 Ingresos

- Ingreso por intereses de préstamos el cual será amortizado en pagos iguales y con una tasa de 18% anual capitalizable mensualmente y lo máximo que se otorgará por crédito mensual total será de \$50,000.00 a un periodo promedio de 18 meses.
- Ingreso por apertura de fondo de crédito el cual será de \$5.00 por persona que apertura un fondo de crédito.

Cuadro N° 3.4 Ingresos anuales

INGRESOS	
1	37896,6146
2	79141,4349
3	81462,503
4	81462,503
5	81462,503
6	81462,503
7	81462,503
8	81462,503
9	81462,503
10	81462,503
11	81462,503
12	81462,503

Elaborado por: Las autoras

Como podemos observar a partir del año 3 los ingresos se hacen constantes porque tomando en cuenta que consideramos otorgar créditos mensuales de \$50,000.00 dólares hasta el año 10 a un plazo de 18 meses, es decir otorgaremos un promedio de 10 créditos mensuales de \$5000 cada uno cubriendo aproximadamente el 40% de nuestra demanda mensual según nuestra encuesta.

$$\text{Demanda} = 295/12\text{meses} = 24.58 \times 40\% = 9.83$$

Al otorgar los créditos a un plazo de 18 meses nos indica que durante el primer año y medio tendremos variación en los ingresos ya que a partir del mes 19 siempre tendremos ingresos por intereses desde la cuota 1 a la 18 acumuladas ya que esto significa el final de un crédito y el inicio de otro.

La amortización de un mes de crédito se detalla en el anexo N° 3.

3.1.3 Costos

Como podemos observar COOPEE-M no tiene costos variables sino costos fijos porque ninguno depende del monto de créditos que se otorgue o de la cantidad de ahorros que tengamos depositados, por esta razón tenemos costos operativos no operativos y administrativos, los cuales están detallados en los siguientes cuadros.

➤ ESTIMACION DE COSTOS

Cuadro N° 3.5 Costos Operativos

COSTOS OPERATIVOS	
SUMINISTROS DE OFICINA	4200
SALARIO ASESOR DE CREDITO	4200
SALARIO TESORERO	3600
INTERES PASIVO POR CUENTA DE AHORROS (1.37)	242,37
PAGO MANTENIMIENTO DE CTA CTE EN BANCO DEL PACIFICO	18,00
TOTAL	12260,37

Elaborado por las Autoras

Cuadro N° 3.6 Costos no operativos

COSTOS NO OPERATIVOS	
LOCAL	18000
SERVICIOS BASICOS	1920
COSTOS ADMINISTRATIVOS	20160
TOTAL	40080

Elaborado por las Autoras

Cuadro N° 3.7 Costos administrativos

COSTOS ADMINISTRATIVOS	
SALARIOS	19200
INSUMOS LIMPIEZA	360
INSUMOS DE OFIC.	600
TOTAL	20160

Elaborado por las Autoras

Detalle:

- Alquilaremos una oficina en la Espol la cual nos costará \$10.00 por metro cuadrado.
- Se estima un gasto de \$160 por servicios básicos detallados de la siguiente manera:

Luz	\$80.00
Agua	\$30.00
Teléfono	\$50.00
- Sueldos \$2.250.00 detallados según lo siguiente:

Gerente	\$ 600
Contador	\$ 500
Tesorero	\$ 300
Asesor de crédito	\$ 350
- Se realizara un contratara a un guardia de seguridad por \$250.00 mensuales.

- Se contratará una persona en servicios generales con un sueldo de \$250.00.

3.1.4 Depreciación

Los equipos y muebles de oficina se depreciaron en forma lineal como se puede observar en el cuadro N° 3.8

Cuadro N° 3.8 Depreciación

DEPRECIACION			
DESCRIPCION	COSTO INICIAL	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL
Equipos de computación	2000	3	666,67
Muebles de oficina	1500	10	150

Elaborado por: Las autoras

El detalle de la depreciación se puede observar en el *anexo N° 4*.

3.1.5 Estado de Pérdidas y Ganancias

En el estado de Perdida y Ganancia (*Ver anexo N° 5*). En el primer año se puede observar pérdida de -12,487.31.

3.1.6 Flujo de caja

(*Ver Anexo N° 6*) se muestra el Flujo de Caja del proyecto, en el que se puede observar el VAN, TIR y TMAR.

3.1.6.1 VAN

El valor actual neto es de -35,580.87 (negativo) por lo tanto esto significa que el proyecto no es rentable.

3.1.6.2 TIR

La Tasa Interna de Retorno es 5,39%, tasa que se encuentra por debajo de la tasa de descuento (TMAR) que es 14,96%; esto muestra que el proyecto no es viable y que no se debería invertir en el mismo.

3.1.6.3 TMAR

Para el cálculo de la TMAR se tomó en cuenta el Beta de la industria Financiera Svcs. (Div.) y por lo tanto para poder obtener la TMAR se aplicó la siguiente fórmula.

$$K_e = R_f + \beta (R_m - R_f) + \text{Riesgo País}$$

Donde:

Ke: Tasa de costo de capital (TMAR)

Rf: Tasa libre de riesgo

Rm: Retorno del mercado

β: Riesgo sistemático

(Rm-Rf): Premio por riesgo

Cuadro Nº 3.9 TMAR

Re	$(R_f + (R_m - R_f) * B) + \text{Riesgo País}$
Rf =	3,63%
Rm =	11,65%
B =	0,39
Riesgo país =	8,20%
(Rm-Rf)=	8,02%
Re	6,76%
CAPM =	14,96%

Elaborado por: Las autoras

3.1.7 Periodo de recuperación PAY BACK

El periodo de recuperación de la inversión se lo puede observar en el *Anexo N° 7*.

3.1.8 Análisis de sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad multivariable se tomó en consideración los ingresos y costos multiplicados a un 20%, 15%, 10%, 5% -20%, -15%, -10%, y -5%; lo cual me demuestra que el proyecto es más sensible a un incremento o disminución en los costos que en los ingresos.

El análisis de sensibilidad se puede observar en el *anexo N° 8*.

CONCLUSIONES

En el proyecto de creación de una cooperativa de ahorro y crédito para estudiantes y egresados de la Espol se analizaron diferentes temas tales como el Estudio de Mercado en donde se examinó el análisis de la oferta, la amenaza de nuevos competidores, las Cinco Fuerzas de Porter, análisis y estimación de la demanda y análisis FODA. El siguiente tema a tratarse fue la Investigación de mercado en donde se analizó a través de las encuestas realizadas a estudiantes y egresados politécnicos. A continuación se analizó el tema del Estudio Técnico en donde se determinaron los equipos, la determinación de tamaño de la infraestructura y el estudio de localización. Y finalmente se analizó el estudio financiero del proyecto.

A continuación se detalla las conclusiones determinadas según los análisis antes mencionados:

- En el análisis de la oferta se determinó que el servicio financiero de ahorro y crédito dirigido para estudiantes y egresados de nivel superior en el Ecuador es escaso.

En el análisis de las Fuerzas de Porter se determinó que las barreras de entrada son altas, debido al alto precio de la inversión, y las políticas cambiantes del gobierno. El poder de negociación de los proveedores es bajo el poder del proveedor es bajo, ya que hay un gran número de entidades bancarias en la ciudad de Guayaquil y el mantenimiento de cuenta es un valor fijo según las nuevas ordenanzas del gobierno.

- El poder de negociación de los consumidores es bajo debido a que en la ciudad de Guayaquil no existe otra empresa que brinde este servicio dirigido a estudiantes y egresados politécnicos. La amenaza de servicios sustitutos es baja dado la única que entidad que podemos considerar como sustituta es la CFN pero como lo mencionamos anteriormente, este no es su mercado objetivo.

- En el Análisis FODA se determinó que la principal fortaleza es que somos la primera institución de ahorro y crédito para brindar el apoyo a la realización de proyectos estudiantiles. La principal oportunidad es que Nicho de mercado al que nos enfocamos no está cubierto en su totalidad.
- En la Investigación de mercado, realizada a través de encuestas, se estableció un total de 322 encuestados de 400 quisieran contar con una cooperativa de ahorro y crédito dispuesta a otorgarles préstamos para la realización de sus proyectos emprendedores y que para ellos el principal servicio que quisieran tener en la cooperativa es la de cuentas de ahorros. De los 400 encuestados 295 contestaron que estarían dispuestos a abrir una cuenta de ahorros en nuestra cooperativa.
- En el estudio técnico se determinaron los equipos que lo equipos de computación son importantes para llevar a cabo con los servicios otorgados a los estudiantes y a egresados que comprende entre 4 computadoras y 2 impresoras. También el personal administrativo consiste en 4 empleados y 2 empleados como personal operativo los mismos que son necesarios para el funcionamiento del negocio, además suministros y materiales, equipos de oficinas y muebles y enseres.
- Se estableció que el proceso del ahorro, del crédito y de cobranza, es decir en el proceso de ahorro primeramente es necesario ser estudiante del último año o egresado de la Espol, al abrir una cuenta en la cooperativa para proceder a abrir una cuenta de ahorros y un fondo de crédito, la cuenta de ahorros se la abre con un mínimo de \$20 y la mantengo con \$10 como mínimo.
- Para llevar a cabo el proceso de ahorro se necesita por obligatoriedad luego de abrir la cuenta de ahorro mantener como mínimo \$10.00 en la misma, Por otra parte en el proceso crédito para realizar un crédito deberá haber aportado el 20% en el fondo de crédito a parte de los ahorros para proceder a ser analizado y verificar la factibilidad del mismo juntamente con las correcciones pertinentes y necesarias, pero de ser el proyecto rechazado por no ser viable, el cliente podrá presentar el proyecto mostrando un

escenario factible o a su vez podría ser otro proyecto, en el proceso de cobranza consiste en que el socio se acerca al banco a pagar mensualmente la cantidad correspondiente y luego se dirige a la cooperativa con la papeleta de depósito o llama por teléfono e indica el comprobante de transacción.

- Se estableció la ubicación de la cooperativa en la Escuela Superior Politécnica del Litoral por ser el lugar de mayor aceptación que fue de 57.5% por parte de los encuestados, el mismo que brinda mayor beneficio porque el banco del Pacífico se encuentra en la Espol.
- En el análisis financiero se concluyó que considerando el escenario normal el VAN es de -35580.87 que la TIR es del 5.93% la TMAR del proyecto es de 14.96%, que es mayor que la TIR, lo que indica que el proyecto no es factible. Del análisis sensibilidad se deduce que el proyecto es más sensible a un incremento o disminución en los costos que en los ingresos.

RECOMENDACIONES

Según el análisis financiero el proyecto no es viable ya que nuestros costos son muy elevados debido a que es una empresa privada, como sugerencias o recomendaciones para lograr su viabilidad sin caer en el círculo vicioso de “cutting costs”, hemos tomado como medida otorgar el proyecto a la Universidad Superior Politécnica del Litoral ya que es un proyecto dirigido a estudiantes y egresados de la Espol, de este modo nuestros costos se verían reducidos sin la necesidad de afectar nuestro sistema operativo, ya que como se puede observar el costo más elevado de COOPEE-M es el alquiler.

Al pertenecer a la Escuela Superior Politécnica del Litoral no tendríamos que incurrir en alquiler, en pagos de servicios básicos ni internet, y mediante esta medida no afectamos la preferencia de nuestros futuros clientes potenciales, que según los datos arrojados por el SPSS, fue la Espol el lugar con mayor aceptación.

De este modo al sacar la tasa de descuento no es necesario tomar en cuenta el Riesgo País porque COOPEE-M ya no sería una entidad privada sino que le pertenece a la Espol que es una entidad Pública.

Debido a este cambio, según los datos financieros (véase *anexo N° 9*), el proyecto si es factible ya que tiene una TIR 31,92% por encima de la TMAR 6,76%.

BIBLIOGRAFIA

Información General sobre Cooperativas cerrada Ltda proporcionados por:

- ✓ Ing. Carol Espinoza Gerente de la” Cooperativa Cornelio Saenz Vera” Ltda

Consultas

- ✓ Ley, Reglamento de Cooperativas
- ✓ Constitución del Ecuador
- ✓ Estadísticas de Secretaria Académica (ESPOL)

Libros

- ✓ Proyectos de inversión Formulación y evaluación (**Nassir Sapag Chaín**)

Páginas Web

- ✓ www.iche.espol.edu.ec/
- ✓ <http://images.google.com.ec>
- ✓ <http://corneliosaenz.com/>
- ✓ <http://www.ecuadorencifras.com/>
- ✓ www.iess.gov.ec
- ✓ www.bce.gov.ec
- ✓ www.lablaa.org
- ✓ www.cib.espol.edu.ec
- ✓ www.superban.gov.ec
- ✓ www.hoy.com.ec

ANEXOS

ANEXO Nº 1

Art. 309 de la Constitución.- *El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario, que intermedian recursos del público. Cada uno de los sectores contara con normas y entidades de control específicas y diferenciales, que se encargaran de preservar su seguridad, estabilidad, transparencia y solidez. Estas entidades serán autónomas. Los directivos de las entidades de control serán responsables administrativa, civil y penalmente por sus decisiones.*

Art. 1 de la Ley de Cooperativas.- *Son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros.*

ANEXO Nº 2

CAPITAL DE TRABAJO

PERIODO	DEPOSITOS	PRESTAMOS	GARANTIAS	FONDO DE APERTURA	PAYBACK PRESTAMO	TOTAL	EFFECTIVO ACUMULADO
1	17811	50000	10000	50		-22139,00	-22139,00
2	17811	50000	10000	50	2463,92	-19675,08	-41814,08
3	17811	50000	10000	50	4963,26	-17175,74	-58989,82
4	17811	50000	10000	50	7498,40	-14640,60	-73630,43
5	17811	50000	10000	50	10069,68	-12069,32	-85699,75
6	17811	50000	10000	50	12677,46	-9461,54	-95161,29
7	17811	50000	10000	50	15322,12	-6816,88	-101978,17
8	17811	50000	10000	50	18004,01	-4134,99	-106113,15
9	17811	50000	10000	50	20723,52	-1415,476369	-107528,6303

Elaborado por: Las autoras

ANEXO Nº 3

AMORTIZACION UN MES DE CREDITO OTORGADO POR COOPEE-M

PERIODO/ MES	PAGO	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
				50000,00
1	3158,92	695,00	2463,92	47450,90
2	3158,92	659,57	2499,35	44876,30
3	3158,92	623,78	2535,13	42275,96
4	3158,92	587,64	2571,28	39649,62
5	3158,92	551,13	2607,79	36997,02
6	3158,92	514,26	2644,66	34317,88
7	3158,92	477,02	2681,90	31611,96
8	3158,92	439,41	2719,51	28878,98
9	3158,92	401,42	2757,50	26118,66
10	3158,92	363,05	2795,87	23330,75
11	3158,92	324,30	2834,62	20514,95
12	3158,92	285,16	2873,76	17671,00
13	3158,92	245,63	2913,29	14798,61
14	3158,92	205,70	2953,21	11897,49
15	3158,92	165,38	2993,54	8967,37
16	3158,92	124,65	3034,27	6007,94
17	3158,92	83,51	3075,40	3018,91
18	3158,92	41,96	3116,95	0,00

Elaborado por: Las autoras

ANEXO Nº 4

DEPRECIACION													
DESCRIPCION	COSTO INICIAL	VIDA UTIL AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	VS
Equipos de computacion	2000	3	666,67	666,67	666,67								-
Muebles de oficina	1500	10	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	-

Elaborado por: Las autoras

ANEXO Nº 5

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS										
AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESO	38496,61	79741,43	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50
(-)COSTOS OPERACIONALES	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37
(-)COSTOS NO OPERACIONALES	40080	40080	40080	40080	40080	40080	40080	40080	40080	40080
(-)COSTOS FINANCIEROS	2346,43	1921,79	1475,91	1007,74	516,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUT.	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
(-)DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
UTILIDAD ANTES BENEFICIO TRABAJADOR	-17006,86	24662,61	27429,55	27897,73	28389,31	28905,46	28905,46	28905,46	28905,46	28905,46
UTILIDAD TRABAJAD (15%)	-2551,03	3699,39	4114,43	4184,66	4258,40	4335,82	4335,82	4335,82	4335,82	4335,82
UTILIDAD ANTES IMPTO.	-14455,83	20963,22	23315,12	23713,07	24130,91	24569,64	24569,64	24569,64	24569,64	24569,64
IMPUESTOS (25%)	-3613,96	5240,80	5828,78	5928,27	6032,73	6142,41	6142,41	6142,41	6142,41	6142,41
UTILIDAD NETA	-10841,87	15722,41	17486,34	17784,80	18098,18	18427,23	18427,23	18427,23	18427,23	18427,23

Elaborado por: Las autoras

ANEXO Nº 6

FLUJO DE CAJA											
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESO		38496,61	79741,43	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50
COSTOS											
(-)COSTOS OPERACIONALES		12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37
(-)COSTOS NO OPERACIONALES		40080	40080	40080	40080	40080	40080	40080	40080	40080	40080
(-)COSTOS FINANCIEROS		2346,43	1921,79	1475,91	1007,74	516,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COSTOS		54686,80	54262,16	53816,28	53348,11	52856,53	52340,37	52340,37	52340,37	52340,37	52340,37
(-)DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUT.		666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
(-)DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
UTILIDAD ANTES BENEFICIO TRABAJADOR		-17006,86	24662,61	27429,55	27897,73	28389,31	28905,46	28905,46	28905,46	28905,46	28905,46
UTILIDAD TRABAJAD (15%)		-2551,03	3699,39	4114,43	4184,66	4258,40	4335,82	4335,82	4335,82	4335,82	4335,82
UTILIDAD ANTES IMPTO.		-14455,83	20963,22	23315,12	23713,07	24130,91	24569,64	24569,64	24569,64	24569,64	24569,64
IMPUESTOS (25%)		-3613,96	5240,80	5828,78	5928,27	6032,73	6142,41	6142,41	6142,41	6142,41	6142,41
UTILIDAD NETA		-10841,87	15722,41	17486,34	17784,80	18098,18	18427,23	18427,23	18427,23	18427,23	18427,23
(+)DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUT.		666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
(+)DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
(-)REINVERSION DE EQUIPOS DE COMP.				2000			2000			2000	
(+)VALOR DE DESECHO											666,67
(-) INVERSION ACTIVOS FIJOS	4500										
(-) INVERSION ACTIVOS DIFERIDOS	1100										
(-) INVERSION OTROS ACTIVOS	3800										
(-) CAPITAL DE TRABAJO	107528,63										
(-)AMORTIZACION		8492,90	8917,54	9363,42	9831,59	10323,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PRESTAMO	46928,63										
FLUJO DE CAJA	-70000,00	-18518,10	7621,54	6939,59	8769,87	8591,68	17243,90	19243,90	19243,90	17243,90	19910,57
VAN	-35580,87			TIR	5,39%			TMAR	14,96%		

Elaborado por: Las autoras

ANEXO Nº 7

PAYBACK				
PERIODO	SALDO DE INVERSION	FLUJO DE CAJA	RENTABILIDAD EXGIDA	RECUPERACION INVERSION
1	70000	-18518,10	10470,46	-28988,56
2	98988,56	7621,54	14806,51	-7184,98
3	106173,54	6939,59	15881,23	-8941,64
4	115115,18	8769,87	17218,70	-8448,82
5	123564,00	8591,68	18482,46	-9890,78
6	133454,78	17243,90	19961,90	-2718,00
7	136172,78	19243,90	20368,45	-1124,55
8	137297,33	19243,90	20536,66	-1292,76
9	138590,09	17243,90	20730,03	-3486,13
10	142076,22	19910,57	21251,48	-1340,91

Elaborado por: Las autoras

ANEXO Nº 8

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

INGRESOS			
%	VAN	TIR	RESULTADO
20%	-35196,32	5,50%	No es rentable
15%	-35292,46	5,48%	No es rentable
10%	-35388,6	5,45%	No es rentable
5%	-35484,73	5,42%	No es rentable
0%	-35580,87	5,39%	No es rentable
-5%	-35677,01	5,37%	No es rentable
-10%	-35773,15	5,34%	No es rentable
-15%	-35869,29	5,31%	No es rentable
-20%	-35965,43	5,28%	No es rentable

COSTOS			
%	VAN	TIR	RESULTADO
20%	-69802,92	-5,12%	No es rentable
15%	-61247,41	-2,29%	No es rentable
10%	-52691,9	0,38%	No es rentable
5%	-44136,39	2,93%	No es rentable
0%	-35580,87	5,39%	No es rentable
-5%	-27025,36	7,78%	No es rentable
-10%	-18469,85	10,10%	No es rentable
-15%	-9914,33	12,37%	No es rentable
-20%	-1358,82	14,61%	No es rentable

Elaborado por: Las autoras

ANEXO Nº 9

FLUJO DE CAJA ESCENARIO OPTIMISTA											
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESO		38496,61	79741,43	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50	82062,50
COSTOS											
(-)COSTOS OPERACIONALES		12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37	12260,37
(-)COSTOS NO OPERACIONALES		20160	20160	20160	20160	20160	20160	20160	20160	20160	20160
(-)COSTOS FINANCIEROS		1953,58	1798,26	1635,18	1463,94	1284,14	1095,35	897,12	688,97	470,43	240,95
TOTAL COSTOS		27499,16	27374,91	27244,44	27107,45	26963,61	26812,57	26653,99	26487,48	26312,64	26129,06
(-)DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUT.		666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
(-)DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
UTILIDAD ANTES BENEFICIO TRABAJADOR		10180,79	51549,86	54001,40	54138,39	54282,23	54433,26	54591,85	54758,36	54933,20	55116,78
UTILIDAD TRABAJAD (15%)		1527,12	7732,48	8100,21	8120,76	8142,33	8164,99	8188,78	8213,75	8239,98	8267,52
UTILIDAD ANTES IMPTO.		8653,67	43817,38	45901,19	46017,63	46139,89	46268,27	46403,07	46544,61	46693,22	46849,26
IMPUESTOS (25%)		2163,42	10954,35	11475,30	11504,41	11534,97	11567,07	11600,77	11636,15	11673,30	11712,32
UTILIDAD NETA		6490,25	32863,04	34425,89	34513,22	34604,92	34701,20	34802,30	34908,45	35019,91	35136,95
(+)DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUT.		666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
(+)DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
(-)REINVERSION DE EQUIPOS DE COMP.				2000			2000			2000	
(+)VALOR DE SALVAMENTO											666,67
(-) INVERSION ACTIVOS FIJOS	4500										
(-) INVERSION ACTIVOS DIFERIDOS	1100										
(-) INVERSION OTROS ACTIVOS	800										
(-) CAPITAL DE TRABAJO	102671,57										
(-)AMORTIZACION		3106,37	3261,69	3424,77	3596,01	3775,81	3964,60	4162,83	4370,97	4589,52	4819,00
PRESTAMO	39071,57										
FLUJO DE CAJA	-70000,00	4200,55	30418,02	29817,79	31733,88	31645,78	29553,27	31456,14	31354,15	29247,06	31801,28
VAN	123599,89			TIR	31,92%			TMAR	6,76%		

Elaborado por: Las autoras