ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Facultad de Economía y Negocios

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA SUCURSAL DE LA COOPERATIVA "JUAN PÍO DE MORA" EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, POR MEDIO DEL CONVENIO CON LA ASOCIACIÓN DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS DE LA DIRECCIÓN PROVINCIAL DEL GUAYAS

Proyecto de Grado presentada al Consejo Directivo

Previa la obtención del Título de:

Economista con Mención en Gestión Empresarial
Especialización Finanzas

Presentado por:

Eunice Esther Arias Paredes
Nadia Antonieta Zabala Béjar

Guayaquil – Ecuador

Abril del 2009

DEDICATORIA

A ***Dios***, a quien le debo estar aquí, existir y permitirme seguir cada día. A él le dedico mi tesis con todo mi respeto y amor por permitirme seguir adelante y sobre todo estar con mis seres queridos.

A mi ***Madre*** que a pesar de todas las complicaciones que le he dado siempre me ha cuidado y visto por mí, a ella le dedico mi tesis con todo mi cariño, felicidad y amor, por todo lo que me ha enseñado, por prepararme y mostrarme que el mundo es tanto bueno como malo y que lo importante es buscar el equilibrio.

A mi ***Padre*** le dedico mi tesis con todo mi respeto, amor y admiración, por haberme dado el apoyo en mis estudios y educación, el legado que me deja para vivir en este mundo actual.

Nadia Zabala Béjar

DEDICATORIA

A Dios por ser mi guía, mi sustento y fortaleza, por bendecirme con mi maravillosa familia que desde pequeña me pusieron en su camino.

A mi padre, Sr. Rubén Arias, por el apoyo y la confianza incondicional, que en todas las etapas de mi vida siempre me ha dado, por ser el pilar de mi vida y mi ejemplo de superación a seguir.

A mi madre, Sra. Hermelinda Paredes por cuidarme como lo hace sin descanso día a día.

A mis tres hermanos, Lucrecia, Raquel y Darío, por haberme dado momentos felices en tiempos difíciles y por ser los oyentes de mis eternos relatos.

A cada uno de mis profesores en mi etapa universitaria por sus conocimientos impartidos, que se ven reflejados en la culminación de la presente tesis.

A cada uno de ustedes
¡Muchas Gracias!

Eunice Arias Paredes

AGRADECIMIENTO

Primero a ***DIOS*** por todas y cada una de sus bendiciones**.** A nuestras familias y amigos por ser proveedores de fuerza, voluntad, de ganas de seguir y salir adelante, sin importar cuan dura sea la meta.

Eunice Arias Paredes

Nadia Zabala Béjar

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

M. Sc. Oscar Mendoza Macías

Presidente del Tribunal, Decano.

M. Sc. Felipe Álvarez Ordoñez

Director de Tesis

DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de este Proyecto de Graduación, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual del mismo a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL".

Eunice Esther Arias Paredes	Nadia Antonieta Zabala Béjar

INDICE GENERAL

CAPITULO 3. PLAN DE MARKETING

CAPITULO 4. ESTUDIO TÉCNICO

INDICE DE CUADROS

CAPITULO I.- SISTEMA DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO

CAPITULO II.- INVESTIGACIÓN DE MERCADO

INDICE DE FIGURAS

CAPITULO I.- SISTEMA DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO

1.1 GENERALIDADES

1.1.1 DEFINICIÓN DEL TEMA

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito son unidades especializadas de crédito, que atienden actividades específicas de servicios financieros orientados a la colocación de fondos, contando con recursos, procesos, líneas, personal y sistemas de crédito altamente especializados, en actividades diferenciadas de colocación, como por ejemplo líneas de comercio, producción o vivienda.

Es así, que frente a la inestabilidad y crisis de los sistemas bancarios donde es evidente la desconfianza, en especial en los bancos, ha sido necesario buscar alternativas que demuestren que existen opciones que permitan fomentar el ahorro y brindar créditos.

Una alternativa es el sector de la economía solidaria, especialmente el Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito, en donde se practican de mejor manera los principios de solidaridad, ayuda mutua, autogestión y control democrático. Poniendo como objetivo fundamental de su actividad, el desarrollo del hombre, que por supuesto debe modernizarse y ser manejada con conocimientos técnicos, para brindar los servicios de una manera eficiente, efectiva y económica.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pió de Mora” con 35 años de experiencia en la Provincia de Bolívar, demostrando ser una cooperativa solvente y de continuo crecimiento, puesto que presta sus servicios en las ciudades de Guaranda, Chillanes, Caluma y Babahoyo, deseando mejorar la difusión del producto financiero y social que brinda a sus socios, respaldada por la COLAC (Red de Cooperativas de Ahorro y Crédito a nivel de Latinoamérica) y supervisada por el Ministerio de Inclusión Económica y Social, se plantea la posibilidad de la implementación de una Sucursal Cerrada en la ciudad de Guayaquil, repitiendo la exitosa fórmula de su creación, ofreciendo sus servicios financieros y sociales solamente para el personal del Magisterio, a base de convenios preestablecidos.

La Cooperativa ofrece ventajosos servicios, entre los financieros se encuentran: microcréditos otorgados en 24 horas, créditos destinados al comercio, inversión, anticipo de sueldos, facilita depósitos nacionales e internacionales por medio de un convenio con el Banco del Pichincha, también créditos progrupo para agricultores y artesanos, ahorros programados a plazo, con beneficios en intereses. Además de los servicios sociales, como: Centro Médico General y Dental, Bono de Jubilación, Seguro de Desgrávame, Mortuoria y premios directos para los mejores clientes.

El convenio inicial, con el cual se planteará el siguiente proyecto, es con la “Asociación de Empleados Docentes y Administrativos de la Dirección Provincial del Guayas (AEDA)”, la cual es una asociación gremial sindical, es decir, el conjunto de profesores están en asociación para defender fines comunes.

Por cuanto la AEDA no cuenta con la infraestructura administrativa y recursos necesarios para ofrecer los servicios financieros y sociales que la Cooperativa puede ofrecer, entonces se plantea de manera positiva el convenio, dado que las partes se beneficiarían mutuamente.

La razón principal de llevar a cabo el proyecto es determinar el nivel de demanda y de aceptación de la implementación de una nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" Ltda., propuesto para profesores y personal docente de las escuelas fiscales de la provincia del Guayas.

1.1.2 MARCO TEÓRICO

El cooperativismo como inductor de progreso económico y social de los Estados, se ha mostrado como un organismo de gran relevancia ya que es un plan económico que forma parte importante de la vida de muchos países, su desarrollo y difusión indica que podría llegar a modificar hasta la estructura política de las sociedades que las han implantado.

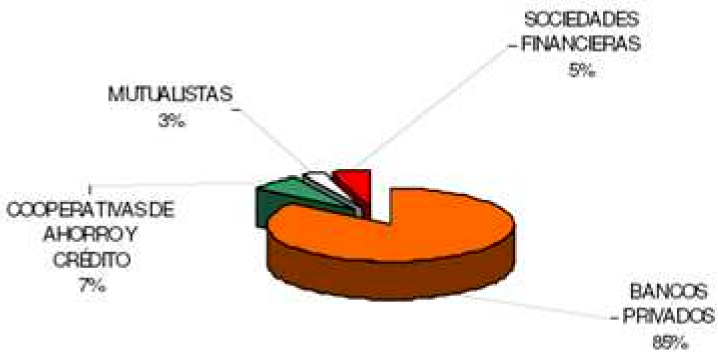
Pero es necesario indicar que el movimiento cooperativo no se limita a prestar servicios financieros, ya que también se dan beneficios sociales de acuerdo a las necesidades del hombre.

El Sistema Financiero actual se divide en 4 sub sectores principales, en orden de participación como lo muestra el diagrama siguiente son: Bancos Privados (85%), Cooperativas de Ahorro y Crédito (7%), Sociedades Financieras (5%) y Mutualistas (3%).

______

(*)FINANCOOP Mayo 2006.

Figura 1.1: Sistema Financiero – Participación Sub sectores



Fuente: FINANCOOP Mayo 2006

Si bien su representación en términos monetarios dentro del sistema financiero nacional es significativamente menor a los manejados por el sistema de bancos privados, se debe reconocer el aporte de las cooperativas de ahorro y crédito en el aspecto social, pues contribuyen cada vez con más fuerza, para que un mayor porcentaje de población de menores ingresos tengan acceso a servicios financieros.

Actualmente el subsistema cooperativo de ahorro y crédito es el segundo en importancia en el sistema financiero privado ecuatoriano.

Cuadro 1.1: Sistema COACs Ecuador

SISTEMA COAC ECUADOR			
RUBRO	**SBS**	**DNC***	**TOTAL**
Número	**37**	**423**	**460**
Activos (mm US$)	**851**	**260**	**1111**
% Activo	**77%**	**23%**	**100%**

Fuente: SBS mayo 2007 * Estimado

Como muestra el cuadro anterior solo 37 Cooperativas de Ahorro y Crédito, son supervisadas por la Superintendencia de Bancos, pues estás cumplen con los requisitos de un monto mínimo de activos, como lo establecen sus normas internas, además de haber aprobado los procesos evaluatorios que son implementados por la Institución.

La Dirección Nacional de Cooperativas tiene en sus registros 423 Cooperativas inscritas adicionalmente.

Actualmente, predominan las cooperativas de servicios y las de consumo, pero cabe destacar la organización que han sabido desarrollar por iniciativa propia, las Cooperativas de Ahorro y Crédito; además el índice de penetración cooperativa ha tenido leves incrementos en la década de los ochenta, mientras que en los últimos tiempos como respuesta a la actual crisis del país se ha visto fortalecidas las Cooperativas de Ahorro y Crédito, es así que de 26 cooperativas, reguladas por la Superintendencia de Bancos, actualmente funcionan 37 cooperativas, con un crecimiento anual de 45.8%, el mas alto y el segundo en importancia en el Sistema Financiero Privado Ecuatoriano*.

En esencia, la clase consumidora, permanente y universal, está siempre a merced de la acción de los intermediarios, cuyo móvil principal es el lucro; por lo tanto, la clase trabajadora tiene el derecho y el deber de defender, y la mejor forma de hacerlo es con solidaridad, así se muestra la tendencia en estos tiempos, un ejemplo de esto es el trabajo del Econ. Muhammad Yunnus, Premio Nobel de la Paz 2006.

(*) Superintendecia de Bancos "EVOLUCIÓN E IMPORTANCIA DEL SISTEMA COOPERATIVO" Julio 2007.

Dado lo anteriormente mencionado el presente proyecto guardará interés y novedad puesto que no se encuentra ningún proyecto parecido en esta localidad; y que la creación de una sucursal teniendo convenio con la AEDA dará beneficios bilaterales para las partes.

1.2 ANTECEDENTES

1.2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las Cooperativas reguladas por la Superintendencia de Bancos, deben poseer entre otros requisitos, una base de 1 millón de dólares en activos y aportes patrimoniales por 200 mil dólares para lo cual necesitaran tener al menos 50 miembros; caso contrario estarán bajo el control del Ministerio de Inclusión Económica y Social, requiriendo al menos 11 socios para su constitución y no necesitan capital mínimo*.

Según la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC) su organismo representativo, a partir de la crisis financiera, que llevo al cierre de algunos bancos causando la desconfianza en el sistema financiero, lo cual se fortaleció el sistema cooperativo de ahorro y crédito, pues estaba demostrado la confianza por la solvencia de las mismas, lo cual se refleja en un incremento de los depósitos, en especial a plazo fijo, que crecieron en un 110.9% en el periodo enero a junio de 1999.

A inicios del año 2000, los activos de las cooperativas controladas por la Superintendencia de Bancos, que a su razón eran 26, para mayo del 2007 se incrementaron a 37 cooperativas controladas, los activos totales tuvieron un crecimiento anual del 45,8%, el más alto del sistema financiero, representando el 7.45% de activos de todo el sistema.

(*) Ley de Cooperativas.

Dentro de los activos, la cartera de créditos es el rubro más representativo. La cartera bruta de las cooperativas desde enero 2000 al 20 de junio 2007 alcanzó los USD 845 millones, el 9,51% del total de la cartera existente en el sistema, lo que representó un 55% de crecimiento anual.

Cuadro 1.2: Crecimiento de las Cooperativas 2000-2007

CRECIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS			
	2000	2007	% incremento
	USD MILLONES		anual
Activos Totales	$ 63,00	$ 1.070,00	45,80%
Cartera de créditos	$ 31,60	$ 845,00	55,00%
Captaciones	$ 30,00	$ 733,00	53,00%
Patrimonio			32,60%

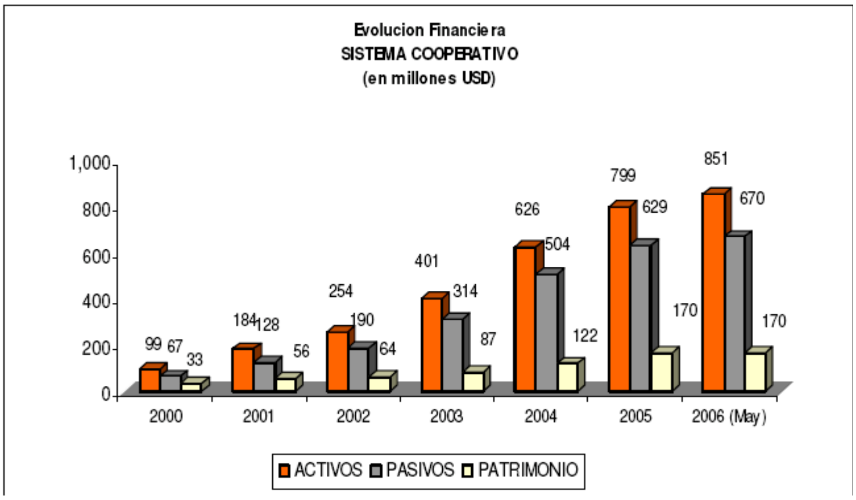
Fuente: Superintendecia de Bancos

Las cooperativas se han constituido en el país como los actores naturales en el mercado de las microfinanzas. A junio 2007, la cartera de microcrédito en las cooperativas representó el 42,3% del sistema y la diferencia, se repartió en operaciones de consumo, vivienda y comerciales, en ese orden *.

El sistema se ha visto favorecido con la expansión en el país de la demanda de crédito para consumo y microempresa que son sus principales mercados objetivos.

(*) Superintendecia de Bancos "EVOLUCIÓN E IMPORTANCIA DEL SISTEMA COOPERATIVO" Julio 2007.

Figura 1.2: Evolución Financiera del Sistema Cooperativo.



Fuente: Superintendencia de Bancos "EVOLUCIÓN E IMPORTANCIA DEL SISTEMA COOPERATIVO" Julio 2007.

Respecto de las captaciones, las cooperativas a enero del 2000, recibieron de sus socios y clientes USD 30 millones, equivalente al 1,12%. A junio 2007 su participación se eleva a USD 733 millones (6,88%), que representa un crecimiento anual del 53%*.

Para junio del 2007, el Patrimonio era el 14% del sistema financiero, constituido fundamentalmente por certificados de aportación (50%) y reservas (33%); el crecimiento anual del patrimonio en ese período fue del 32,6%*.

Con crecimientos anuales elevados en activos, cartera, captaciones y patrimonio el Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito es el segundo en importancia en el Sistema Financiero Ecuatoriano actualmente.

(*) Superintendecia de Bancos "EVOLUCIÓN E IMPORTANCIA DEL SISTEMA COOPERATIVO" Julio 2007.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” Ltda. se caracteriza por su reconocimiento, prestigio, confianza y credibilidad en el ámbito provincial y nacional, pionera además en el apoyo social y educativo, mediante sus créditos, fue constituida mediante decreto Nº 1025 y publicada en el Registro Oficial el 11 de mayo de 1973, en el cantón San Miguel, provincia de Bolívar.

La entidad que en inicio funcionó como “Cooperativa Cerrada”, es decir con prestaciones dirigidas exclusivamente a profesores, surgió de la visión, mentalidad y conocimiento, sobre el sistema cooperativo de ahorro y crédito, del licenciado Gonzalo Jarrín, que junto a tres profesionales del cantón San Miguel crearon un sistema financiero de ayuda mutua para el sector y sus pobladores.

Desde un principio la Institución afianzó la visión social para ayudar directamente a la gente más pobre y necesitada. En 1978 obedeciendo el pedido de los pobladores del cantón y zonas aledañas, dedicados a otras actividades, el Directorio reformó el estatuto y después de la aprobación legal se la declaró Cooperativa Abierta.

La Cooperativa cuenta con el respaldo de la COLAC (Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito) para acceder a préstamos y capital de trabajo, tiene el apoyo del Banco de Cooperativas del Ecuador. Además es parte del Programa Oficial de construcción y mejoramiento de viviendas con el MIDUVI (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda). Gracias a este programa gubernamental que otorga el bono de la vivienda, la cooperativa ha entregado varias casas a los socios, por medio de financiación directa.

Esta institución ejemplo de emprendimiento y desarrollo, crece todos lo días, prueba de ello las agencias que mantiene en Guaranda, Chillanes, Caluma, Babahoyo. Preocupados por la comodidad de sus clientes, los directivos no escatiman esfuerzos, ni recursos para brindar oportuna, eficiente y excelente calidad de atención en cada una de sus oficinas.

La meta próxima de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Juan Pío de Mora es incrementar su capital de trabajo, para ofrecer mayores prestaciones a sus beneficiarios pero el mayor interés, tanto de su Gerente, directivos y socios es crear mejores políticas de regulación y así optimizar el accionar y servicio de las cooperativas del país para de esta manera fomentar y lograr la unión de los ecuatorianos en un sistema económico- financiero solidario, social y humano.

Basados en la experiencia y repitiendo la exitosa fórmula utilizada en el momento de su constitución, se plantea hoy la opción de ampliar el mercado objetivo a la Provincia del Guayas implementando una sucursal cerrada en la ciudad de Guayaquil, que al inicio de sus actividades funcionara prestando sus servicios a las personas que trabajan para el Magisterio, a través de convenios previamente establecidos.

El convenio inicial con la "Asociación de Empleados Docentes y Administrativos de la Dirección Provincial del Guayas (AEDA)", es una propuesta efectiva dado que las partes se beneficiarían mutuamente, por cuanto la AEDA no cuenta con la infraestructura administrativa y recursos necesarios para ofrecer los servicios financieros y sociales que la Cooperativa puede ofrecer, y por el otro la Cooperativa cumple con su meta deseada.

1.3 IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

Deseando mejorar la difusión del producto financiero que brinda a sus socios, sin descuidar la meta planteada de proyectarse como una cooperativa sólida, con una importante participación en el mercado nacional, respaldada por la COLAC (Red de Cooperativas de Ahorro y Crédito a nivel de Latinoamérica) y supervisada por el Ministerio de Inclusión Económica y Social, y con el objetivo de superar el problema anteriormente mencionado y explicado, se ha planteado la siguiente propuesta:

Creación de una nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" en la ciudad de Guayaquil, por medio del convenio con la Asociación de Empleados Docentes y Administrativos de la Dirección Provincial del Guayas (AEDA).

La Asociación de Empleados Docentes y Administrativos de la Dirección Provincial del Guayas (AEDA), según sus estatutos esta establecida como gremial sindical, es decir, el conjunto de profesores están en asociación para defender fines comunes, entre estos están, por ejemplo: conseguir bonos, defender los derechos laborales y económicos de los socios, abusos de poder, etc.

Por tal motivo y por cuanto la AEDA no cuenta con la infraestructura administrativa y recursos necesarios para ofrecer los servicios financieros y sociales, se plantea de manera positiva un convenio con la Cooperativa "Juan Pió de Mora". AEDA tiene acceso a los roles de pago de las Escuelas Fiscales, que representan 10.283 docentes y administrativos detallados a continuación*:

(*) Según Nomina de empleados primarios fiscales de la Dirección Provincial del Guayas.

Cuadro 1.3: Nómina de Empleados Fiscales al 2008

Nómina de Empleados Primarios Fiscales

Docentes	**8394**
Alfabetizadores	**1600**
PRONEPE	**100**
Parvularios	**189**
TOTAL	10283

Fuente: Dirección de Estudios

El número de docentes es 8.394, el cual representa el 44.36% * del número total de Docentes del Guayas, del nivel pre primario y primario de las zonas rural y urbana. Resaltando así el nivel de alcance que tendría la cooperativa al realizar un convenio con la AEDA.

Ante la necesidad de encontrar una alternativa de solución para la clase magisterial que en la mayoría de los casos no cuentan con las facilidades de acceder a un crédito bancario, este proyecto guarda interés y a la vez novedad, por cuanto se interesarían en cubrir sus necesidades tales como: asegurar la educación de sus familiares, tener un respaldo para su vejez, cubrir eventualidades, una casa, asegurar su futuro.

Las cooperativas desempeñan múltiples funciones que no sólo son económicas, sino también sociales y medioambientales, y que no se explican sólo por el comercio. Una cooperativa difiere de toda otra organización comercial en que su principal objetivo es servir a sus miembros, pero a la vez tiene un impacto positivo en la comunidad en la que opera.

(*) Datos obtenidos de la consulta 2004-2005, www.educacion.gov.ec

Entre los efectos intangibles que producen las cooperativas están:

- ☑ Incentivo a la cultura del ahorro, produce a su vez que a la larga puedan acceder a un crédito.
- ☑ Se crea un antecedente crediticio que les da acceso a nuevas fuentes crediticias en un futuro permitiendo optimizar su calidad de vida.
- ☑ Un gran porcentaje de los recursos económicos, otorgados por medio de los créditos, se invierten en actividades productivas que por ende benefician a terceros.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL:

Analizar la viabilidad económica financiera en la implementación de una sucursal en Guayaquil de la “Cooperativa Juan Pió de Mora” dirigida a profesores de las escuelas fiscales de la Provincia del Guayas.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ☑ Analizar y diagnosticar la Situación del Mercado Cooperativas de Ahorro y Crédito.

- ☑ Identificar los requisitos legales y logísticos para emprender el presente proyecto; tomando en cuenta las condiciones actuales de la Cooperativa.

- ☑ Identificar el perfil del consumidor, con el fin de determinar las necesidades del mercado meta y proyectar la demanda.

- ☑ Elaborar una adecuada estrategia de marketing para captar el mercado meta.

☑ Determinar y comparar la rentabilidad del proyecto (TIR) con la rentabilidad del inversionista (TMAR), mediante un Estudio de Factibilidad Económica, utilizando herramientas financieras que permita estimar el monto de inversión incremental.

CAPITULO II.- INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.1 PERSPECTIVAS DE LA INVESTIGACIÓN

El presente diseño e implementación de una investigación de mercado tiene como finalidad obtener los patrones de preferencia del mercado meta además de establecer un nivel socio económico del mismo, lo cual permitirá evaluar el nivel de aceptación que tendría una sucursal cerrada de la Cooperativa “Juan Pío de Mora” en la ciudad de Guayaquil.

Con el estudio de mercado se podrá estimar la demanda, así como la participación de mercado que tendría la nueva sucursal; pautas fundamentales para la elaboración del flujo de caja proyectado, herramienta principal para la evaluación económica del proyecto. Adicionalmente los resultados obtenidos en el estudio permitirán establecer estrategias de marketing para lograr un posicionamiento del nombre de la Cooperativa “Juan Pío de Mora” en la mente del mercado meta.

La presente investigación está dirigida al personal docente y administrativo de las Escuelas Fiscales de la provincia del Guayas, que laboren bajo nombramiento del Ministerio de Educación, son quienes representan el mercado meta del proyecto.

2.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pió de Mora” con 35 años de experiencia en la Provincia de Bolívar, deseando mejorar la difusión del producto financiero y social que brinda a sus socios, se plantea la posibilidad de la implementación de una sucursal cerrada en la ciudad de Guayaquil, a base de convenios preestablecidos.

El convenio inicial, con el cual se planteará el siguiente proyecto, es con la “Asociación de Empleados Docentes y Administrativos de la Dirección Provincial del Guayas (AEDA)”. El número de personal de nómina que posee la AEDA es de 10.283 personas, que seria el mercado objetivo del Proyecto.

Por cuanto la AEDA no cuenta con la infraestructura administrativa y recursos necesarios para ofrecer los servicios financieros y sociales que la Cooperativa brinda, entonces se plantea de manera positiva el convenio, dado que las partes se beneficiarían mutuamente.

No obstante, es fundamental determinar el nivel de demanda y de aceptación de la implementación de una nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” Ltda., bajo las características antes descritas.

Por lo tanto, el problema que la matriz de la Cooperativa posee es:

¿Será rentable realizar la inversión de establecer una sucursal cerrada en la ciudad de Guayaquil?

2.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

2.3.1 OBJETIVOS GENERALES

☑ Determinar la existencia de un mercado meta para una sucursal cerrada dirigida al personal docente y administrativo de las escuelas fiscales del Guayas.

☑ Identificar las oportunidades de mercado que posee el proyecto

2.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar el mercado potencial de posibles socios o clientes nuevos, su status de vida, nivel económico y financiero.

2. Identificar la competencia y establecer sus características.

3. Medir la accesibilidad del potencial cliente a la propuesta de la nueva sucursal en la Provincia del Guayas.

4. Definir las características de los servicios financieros y sociales que prestaría la cooperativa.

2.4 PLAN DE MUESTREO

2.4.1 DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN

Como se detalló en el primer capítulo, la población a considerarse para la preparación del presente estudio de mercado debido al convenio con la AEDA es de 10.283 personas*, entre docentes, alfabetizadores, PRONEPE y parvularios, trabajadores bajo contrato directo con el Ministerio de Educación.

El número de docentes es 8.394, el cual representa el 44.36% del número total de Docentes del Guayas*, del nivel pre primario y primario de las zonas rural y urbana. Resaltando así el nivel de alcance que tendría la cooperativa.

Según la Dirección de Educación del Guayas, se han entregado hasta el presente mes (marzo), 135 nuevos nombramientos a maestros para el sector rural, estos son los ganadores de la primera convocaría de un plan de otorgamiento de nombramientos por parte del Ministerio de Educación, que tiene planeado llevarse a cabo hasta el año 2.015.

El Presidente de la República Econ. Rafael Correa Delgado mediante el Decreto Ejecutivo 709, creó 12 mil partidas extra presupuestarias para todo el país, de las cuales a la Provincia del Guayas le corresponden entre 1.200 a 1.500, por tal motivo en el transcurso del año se seguirán confiriendo nuevos nombramientos.

Aun así estos futuros nombramientos son insuficientes para cubrir los requerimientos actuales de la Provincia que serian de unos tres mil profesores para los niveles pre primario, primario y medio, según expreso el actual director de educación Sr. Justo Díaz**.

Como parte de su gestión el actual gobierno ha eliminado cualquier tipo de cobro adicional en las escuelas fiscales, además de extender la gratuidad de la educación hasta los niveles superiores, lo que proyecta a futuro tener una mayor demanda y oferta de docentes.

______

(*) Datos obtenidos de la consulta 2004 – 2005, www.educacion.gov.ec.
(**) Entrevista realizada por el Diario El Universo, sección Gran Guayaquil. “Con matriculas se reanudan actividades en los planteles”, 13 de marzo del 2009.

Tomando en consideración la información expuesta, se puede proyectar que el número de población objetivo para el presente proyecto es:

Cuadro 2.1: Proyección de la demanda del Sector Magisterial en la provincia del Guayas.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DEL SECTOR MAGISTERIAL EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS	
AÑOS	**POBLACIÓN**
2008	10.283
2009	**11.483**
2010	12.631
2011	13.894

Fuente: Elaborado por las Autoras

A pesar de que en la actualidad se cuenta con un proyecto, por parte del Ministerio de Educación, que permite el incremento gradual del número de profesores del sector magisterial hasta el año 2.015, esta premisa se encuentra condicionada por factores exógenos, como el cambio a un nuevo gobierno, por consiguiente como se pudo observar en el cuadro anterior se puede proyectar una demanda creciente solamente hasta el año 2.011, año en donde se estaría cubriendo el déficit actual de profesores, si se mantuviera un incremento igual, de nombramientos, que el presente año para la provincia del Guayas.

2.4.2 DEFINICIÓN DE LA MUESTRA

Como el mercado meta del presente proyecto es el personal docente y administrativo de las Escuelas Fiscales de la Provincia del Guayas, y partiendo de las siguientes premisas:

- En cada institución educativa se realizarían un promedio máximo de 20 encuestas, resultado obtenido mediante sondeo en las escuelas fiscales de la ciudad de Guayaquil.

- La sucursal estaría ubicada en la ciudad de Guayaquil.

Basado en el concepto del muestreo no probabilístico de conveniencia de sitio, se ha decidido que las encuestas se realizaran principalmente en las ciudades y cantones, donde se encuentren ubicadas el mayor número de las más grandes escuelas fiscales de la provincia del Guayas.

Debido a que el número de la población objetivo es de 11.483 personas, es considerada como una población finita, el método para definir el número de encuestas a realizarse no esta establecida, en este caso en especial, se seleccionó el muestreo aleatorio simple para el cuestionario, pues permite elegir los elementos de forma independiente teniendo cada uno de ellos la misma probabilidad.

Se utilizará la siguiente fórmula para calcular el número de encuestas a realizar, con un nivel de confianza el 95% y un grado de significancia del ± 5%:

$$\boxed{n = \frac{z^2 * p * q * N}{(N - 1) * D^2 + z^2 * p * q}}$$

Donde:
n: Tamaño de la muestra.
Z: Porcentaje de datos que se alcanza dado un porcentaje de confianza del 95%.

p: Probabilidad de éxito, en este caso “p” representa la probabilidad que el mercado meta este dispuesto a utilizar los servicios de la nueva sucursal.

q: Probabilidad de fracaso.

N: Población objetivo

D: Máximo error permisible.

Como no se cuenta con información previa, es prudente suponer que el porcentaje de aceptación, a conocer los servicios de una nueva sucursal cerrada, por parte de la población objetivo sea de un 50%, al igual que su probabilidad de fracaso.

De acuerdo a la tabla normal, el valor “Z” asociado a un nivel de confianza del 95% es de 1,96. Por lo tanto sustituyendo los datos en la ecuación planteada anteriormente, se obtiene:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 11.483}{(11.483 - 1) * 0.05^2 + 1{,}96^2 * 0{,}5 * 0{,}5} = 371{,}76$$

A fin de obtener la información planeada se estableció una muestra de 372 encuestas.

2.5 DISEÑO DE LA ENCUESTA

<u>Indicaciones:</u> Buenos días/ tardes soy ________________ de la ESCUELA POLITECNICA DEL LITORAL estamos realizando un estudio sobre la disponibilidad de créditos para el sector docente en la provincia del Guayas y nos gustaría contar con su amable colaboración, sus respuestas son absolutamente confidenciales y bajo ningún aspecto serán tratados en forma individualizada y nunca se le relacionará a usted con sus respuestas.

Información de la Escuela

Nombre de la Escuela ______________________

Grado en que trabaja el entrevistado ______________________

Información Social del Docente

1.- Por favor indique su género:

Femenino ☐ Masculino ☐

2.- ¿En qué intervalo se encuentra su edad?

20 – 30 años ☐ 31 – 40 años ☐

41 – 50 años ☐ 51 – 60 años ☐

Más de 60 años ☐

3.- ¿Cuál es su estado civil?

Soltero ☐ Casado ☐

Divorciado ☐ Viudo ☐

Unido ☐

4.- ¿Cuántas personas viven con usted? Por favor indique el número: _____ personas

5.- Actualmente usted:

Alquila	☐	Tiene casa propia	☐
Vive con familiares	☐	Con crédito hipotecario	_____
		Plazo ___	Cuota $____

6.- En caso de alquilar, ¿en qué intervalo se encuentra el coste $ de dicho alquiler?

Menos de $100	☐	$101 – $200	☐
$201 - $300	☐	$301 – $400	☐
Más de $401	☐		

7.- ¿Posee algún ingreso adicional como un negocio propio o trabaja en alguna empresa? Indique cual __________________

Información Económica del Docente

8.- ¿Cuánto tiempo tiene en su trabajo como profesor?

0 – 5 años	☐	6 – 11 años	☐
12 – 17 años	☐	18 – 23 años	☐
Más de 24 años	☐		

9.- ¿En qué categoría clasifica su **ingreso familiar mensual**?

$200 - $400	☐	$401 - $600	☐
$601 - $800	☐	$801 - $1000	☐
$1001 - en adelante	☐		

10.- ¿Cuántos años tiene usted aportando al Fondo de Cesantías?

0 - 3 años ☐ 4 - 7 años ☐
8 - 11 años ☐ más de 12 años ☐

11.- Posee cuenta bancaria: ☐ Si Institución ________ No ☐
Ahorro ☐
Corriente ☐

12.- ¿Tiene tarjeta de Crédito? Si ☐ No ☐
Nombre de la Tarjeta ________________
Cupo _______________

Información del Mercado

13.- ¿Ha realizado usted algún tipo de préstamo?

Si ☐ No ☐ Pasar a la pregunta # 18

14.- ¿Cuál fue el medio para obtener su préstamo?

Fondo de Cesantia ☐ Bancos ☐
Cooperativas de Ahorro y Crédito ☐ Mutualistas ☐
Otros ________________

Nota: Por favor indique el nombre de la Institución ________________

15.- Indique el promedio del monto de su préstamo

$200 - $600 ☐ $601 - $1100 ☐
$1101 - $1500 ☐ $1501 - $2000 ☐
Más de $2000 ☐

16.- ¿Cuál fue el motivo de su préstamo?

Enfermedad ☐ Consumo ☐ Vivienda ☐
Negocio ☐ Educación ☐
Otros ___________________________________

17.- Indique las características del servicio que le prestaron:

Atención:	bueno	promedio	malo
Tasa de interés:	alta	promedio	baja
Tiempo de Aprobación:	rápida	promedio	lenta

18.- Si tuviera la facilidad de obtener un tipo de servicio crediticio. ¿Cuáles de las siguientes opciones escogería?

Anticipo de Sueldo ☐ Remodelación de vivienda ☐
Préstamo ☐ Póliza de Inversión ☐
Crédito hipotecario ☐

19.- ¿Ha escuchado alguna vez hablar de la "Cooperativa Juan Pío de Mora"?

Si ☐ No ☐ FIN DE LA ENCUESTA

20.- ¿Estaría interesado en contar con los servicios de una Cooperativa cerrada solo para el cuerpo docente?

Si ☐ No ☐

Gracias por su colaboración.

2.6 PRESENTACION DE RESULTADOS

2.6.1 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Se realizaron 372 encuestas al personal docente y administrativo que bajo nombramiento del Ministerio de Educación labora en las diferentes Escuelas Fiscales de la Provincia del Guayas.

Figura 2.1: Mapeo de la Provincia de Guayas utilizado para el trabajo de campo.

Fuente: Elaborado por las Autoras

Las Escuelas Fiscales encuestadas son:

☑ En la ciudad de Guayaquil:

- Escuela Fiscal mixta vespertina #16 “José Joaquín de Olmedo”
- Escuela fiscal “Milton Reyes”
- Escuela Fiscal #120 “Manuel Carrión”
- Escuela Fiscal #125 “Julia Crespo”
- Escuela Fiscal #24 “Republica de México”
- Escuela Fiscal #60 “Rumiñahui”

☑ En el cantón Durán :

- Escuela Fiscal mixta matutina #1 “Manuel Gómez Abad”
- Escuela Fiscal “Pedro Menéndez Navarro”
- Escuela Fiscal “Eloy Alfaro”

☑ En el cantón Milagro

- Escuela Fiscal “25 de Agosto”
- Escuela Fiscal “Adolfo Álvarez Escobar”

☑ En el cantón El Triunfo

- Escuela Fiscal “El Triunfo”

☑ En el cantón Naranjito

- Escuela Fiscal “Jaime Roldós Aguilera”

☑ En el cantón Salitre :

- Escuela fiscal de niños #1 “Francisco Iñiguez C”
- Escuela fiscal #2 “Coronel Brito”
- Escuela fiscal #20 “La Victoria”
- Escuela fiscal mixta #3 “Lautaro Vera”

En el cantón Balzar

- Escuela Fiscal “Mariscal Sucre”

☑ En el cantón Pedro Carbo

- Escuela Fiscal “Carlos Monteverde Romero”

Las encuestas fueron realizadas durante el año escolar 2008, entre el mes de octubre y noviembre, no se contrató encuestadores, pues al realizar las primeras visitas a las escuelas fiscales de la ciudad de Guayaquil, se percibió que los profesores estaban un poco renuentes en responder las preguntas, casi en su totalidad los profesores antes de iniciar el cuestionario pedían una breve introducción sobre el tipo de estudio que se iba a realizar y los fines del mismo.

Otra de las dificultades fue encontrar el momento adecuado para realizar las encuestas, el tiempo del recreo en las instituciones es de aproximadamente 15 minutos, se tuvo que gestionar con los directores de cada plantel un permiso escrito para que los profesores prestaran algunos minutos de sus horas de clase para la realización de las encuestas.

Información Social del Docente

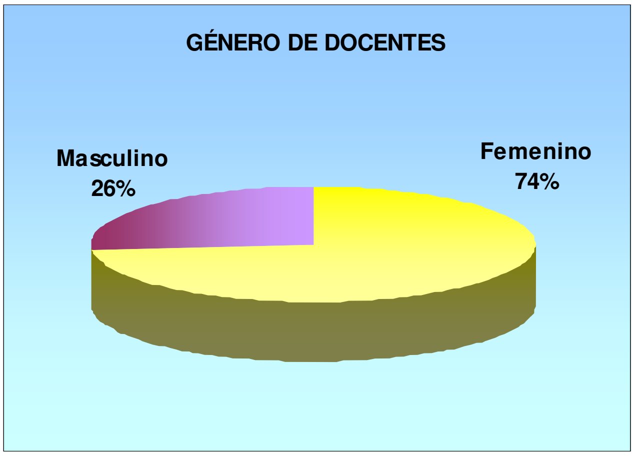
Pregunta 1

Por favor indique su género

Femenino ☐ **Masculino** ☐

Una de las principales características que se pudo establecer es el dominio de porcentaje de profesores y personal administrativo de género femenino, un total 272 mujeres, siendo solo el 26% de genero masculino.

Figura 2.2: Género de Docentes.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.2: Género de Docentes

GÉNERO	ENCUESTADOS
Femenino	274
Masculino	98

Fuente: Elaborado por las Autoras

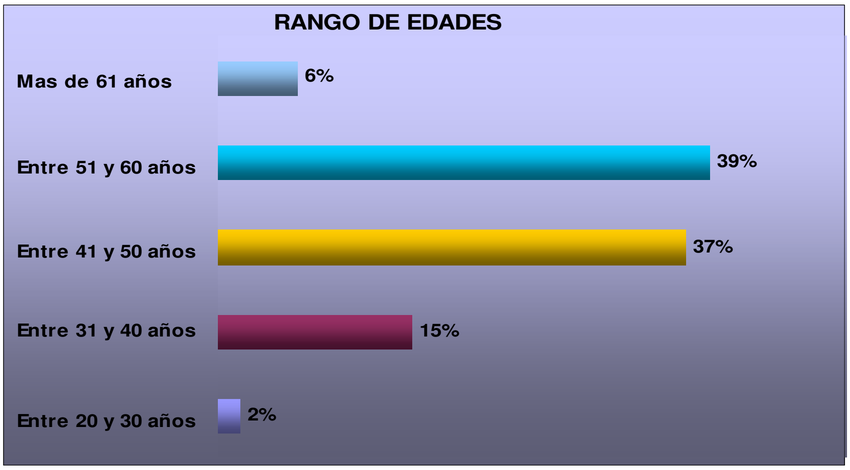
Pregunta 2

¿En qué intervalo se encuentra su edad?

20 – 30 años	☐	31 – 40 años	☐
41 – 50 años	☐	51 – 60 años	☐
Más de 60 años	☐		

Se estableció además que el rango de edades predominantes oscila entre las edades de 40 a 60 años, con un total de 283 encuestados en dichos rangos, y en menor proporción en rangos de edades extremas como entre 20 a 30 años y de mas de 61 años, Como lo muestra el gráfico:

Figura 2.3: Rango de Edades.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.3: Rango de Edades.

EDAD	ENCUESTADOS
20 - 30 años	7
31 - 40 años	57
41 - 50 años	139
51 - 60 años	145
Más de 60 años	24

Fuente: Elaborado por las Autoras

Esta pregunta permite establecer de forma positiva que un porcentaje significativo de los profesores docentes actuales estarían en planes de jubilación en los próximos años, además que conocer el rango de edades dentro de los cuales estarían la mayoría de los clientes meta sirve de ayuda al momento de planificar la campaña de promoción y publicidad de la nueva sucursal.

Pregunta 3

¿Cuál es su estado civil?

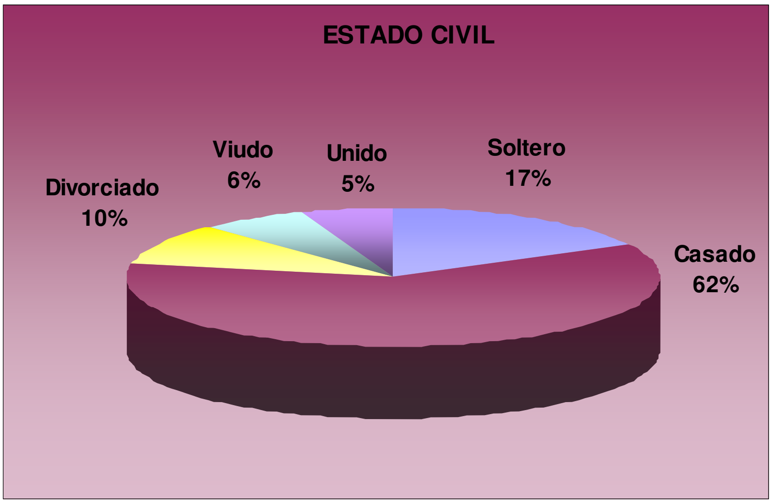
Soltero ☐ **Casado** ☐

Divorciado ☐ **Viudo** ☐

Unido ☐

Se estableció que el 62% de los encuestados tenían un estado civil de casados, 17% soltero, 10% divorciado, 6% viudo y un 5% en unión libre.

Figura 2.4: Estado Civil.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.4: Estado Civil.

ESTADO CIVIL	ENCUESTADOS
Soltero	64
Casado	227
Divorciado	37
Viudo	24
Unión Libre	20

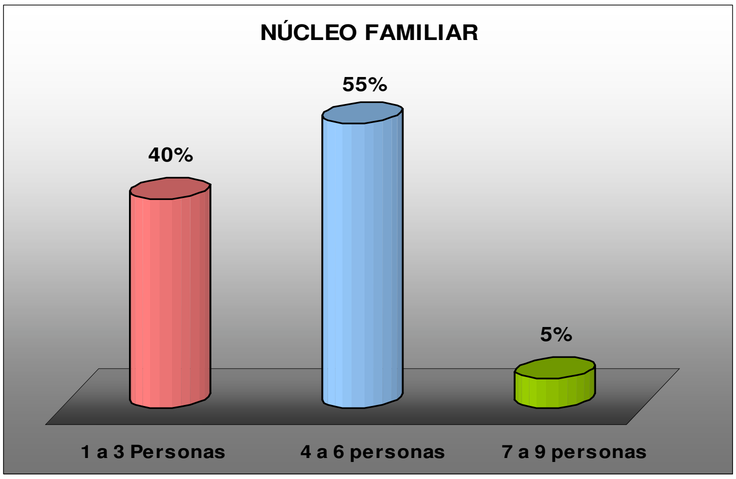
Fuente: Elaborado por las Autoras

Pregunta 4

¿Cuántas personas viven con usted?

Por favor indique el número: _____ personas

Figura 2.5: Núcleo Familiar.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.5: Núcleo Familiar.

NÚCLEO FAMILIAR	ENCUESTADOS
1 a 3 personas	149
4 a 6 personas	203
7 a 8 personas	20

Fuente: Elaborado por las Autoras

Una de las preguntas claves del cuestionario fue el poder establecer las cargas familiares con las que cuenta nuestro grupo objetivo, es así como el 55% poseen un núcleo familiar entre 4 a 6 personas, un 40% convive con 1 a 3 personas y solo un 5% habita en hogares de 7 a 9 personas.

Pregunta 5

Actualmente usted:

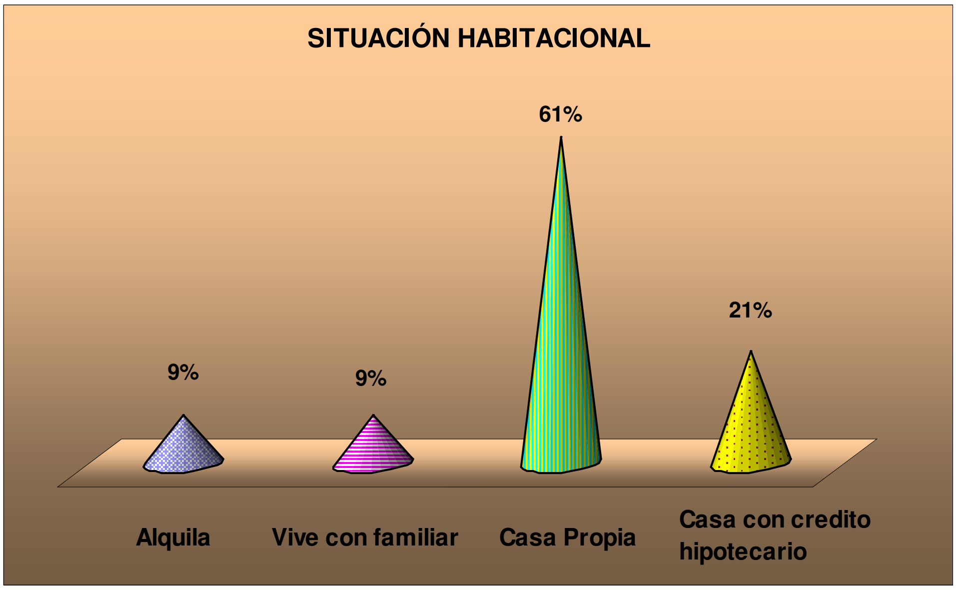
Alquila ☐ **Tiene casa propia** ☐

Vive con familiares ☐ **Con crédito hipotecario** ____

Plazo ___ Cuota $____

El 61% de los encuestados poseen casa propia, cuya mayoría de los casos son herencia de familiares, un 21% fueron adquiridas a base de un crédito hipotecario en el tiempo donde la moneda nacional era el Sucre, un 9% vive con familiares y otro 9% alquila.

Figura 2.6: Situación Habitacional.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.6: Situación Habitacional.

SITUACIÓN HABITACIONAL	ENCUESTADOS
Alquila	34
Vive con familiares	34
Casa Propia	227
Casa con crédito hipotecario	78

Fuente: Elaborado por las Autoras

El 21% de los encuestados que adquirió su casa por medio de un crédito hipotecario, indicó que los plazos otorgados fueron:

Cuadro 2.7: Plazos en los Créditos Hipotecarios.

PLAZO	ENCUESTADOS
No indico	34
Hasta 5 años	10
6 a 10 años	7
Más de 10 años	27

Fuente: Elaborado por las Autoras

Como se indico en un párrafo anterior, los encuestados que respondieron afirmativamente haber adquirido su casa por medio de un crédito hipotecario, expresaron que dicho crédito fue realizado cuando el Ecuador aún no había sido dolarizado, por lo cual **61 personas** expresaron no acordarse de la cuota que pagaban y el resto, **17 personas**, dijeron que la cuota era mínima.

Pregunta 6

En caso de alquilar, ¿en qué intervalo se encuentra el coste $ de dicho alquiler?

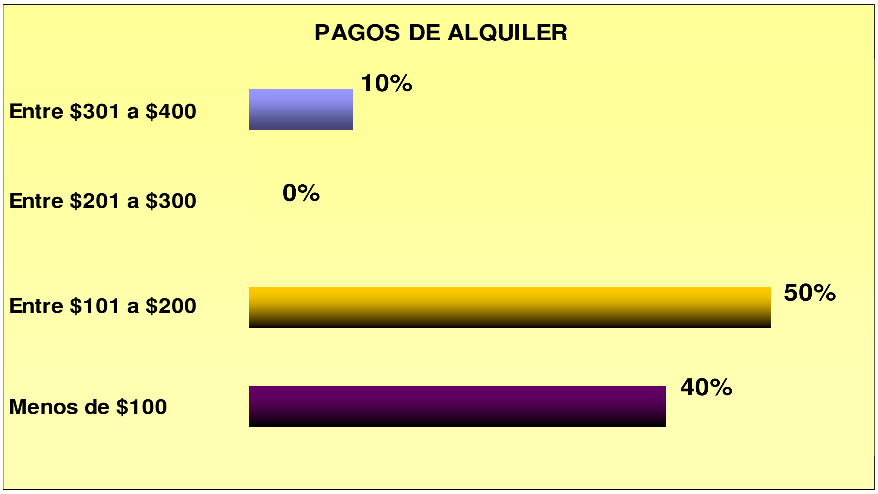
Menos de $100 ☐ **$101 – $200** ☐

$201 - $300 ☐ **$301 – $400** ☐

Más de $401 ☐

Los arriendos para ese 9% que alquila, 34 de los encuestados, oscila en un 90% entre menos de $100 a $200 dólares y solo un 10% paga entre $300 a $400 dólares de alquiler.

Figura 2.7: Pagos de Alquiler.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.8: Pagos de Alquiler.

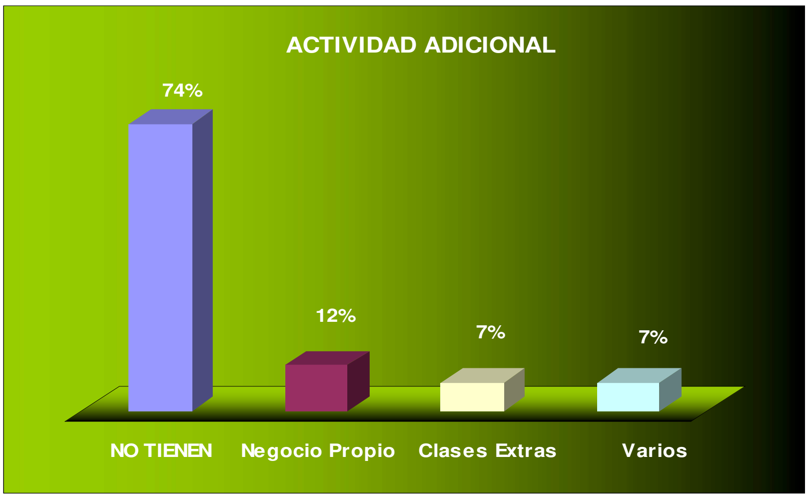
ALQUILER	ENCUESTADOS
Menos de $100	14
$101 - $200	17
$201 - $300	0
$301 - $400	3

Fuente: Elaborado por las Autoras

Pregunta 7

¿Posee algún ingreso adicional como un negocio propio o trabaja en alguna empresa? Indique cual ___________________

Figura 2.8: Actividad Adicional.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.9: Actividad Adicional.

ACTIVIDAD ADICIONAL	ENCUESTADOS
No poseen	274
Negocio propio	44
Clases extras	27
Varios	27

Fuente: Elaborado por las Autoras

Se debe tomar en cuenta que el nivel de salario de un docente es establecido además por el número de años que éste ha laborado, es así como, en la muestra al tener un 67% de encuestados con más de 21 años de ejercer la profesión, el nivel salarial es elevado, por tal motivo el 74% de los encuestados no poseen actividades adicionales.

A diferencia de un 12% que poseen su propio negocio como tiendas, bazares o cabinas telefónicas; a su vez el 7% dan clases particulares o tienen doble jornadas en distintos escuelas fiscales; y el restante 7% posee otra profesión como abogado, vendedora de cosméticos o costurera, parte de este porcentaje reciben remesas del exterior.

Información Económica del Docente

Pregunta 8

¿Cuánto tiempo tiene en su trabajo como profesor?

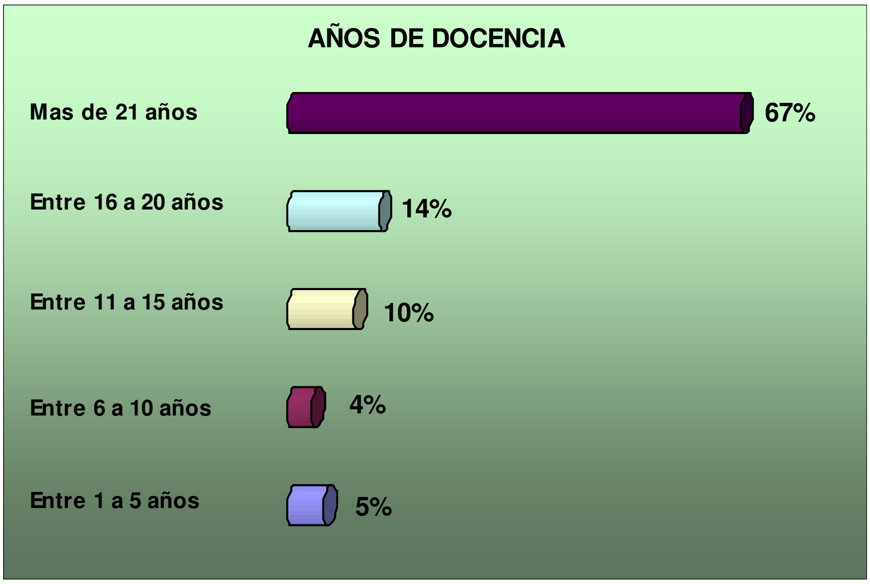
0 – 5 años ☐ **6 – 11 años** ☐

12 – 17 años ☐ **18 – 23 años** ☐

Más de 24 años ☐

Tomando en cuenta la situación en que los docentes del magisterio deben laboral, la mayoría de estos llevan en su cargo mas de 21 años, 67% del total. El resto se encuentra entre 6 a 20 años con un 28%, y con un bajo porcentaje de nuevo personal docente de sólo 5%.

Figura 2.9: Años de Docencia.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.10: Años de Docencia.

AÑOS DE DOCENCIA	ENCUESTADOS
Menos de 5 años	20
6 - 11 años	14
12 - 17 años	37
18 - 23 años	51
Más de 24 años	250

Fuente: Elaborado por las Autoras

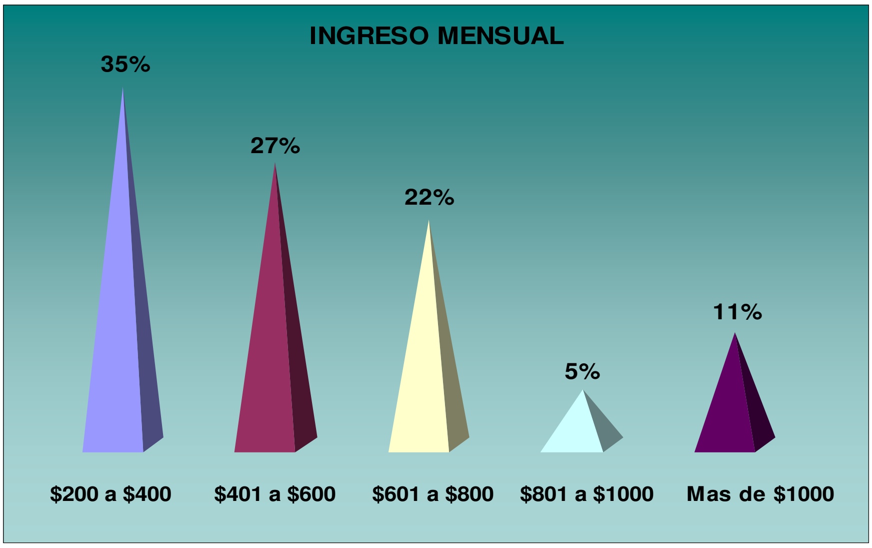
Pregunta 9

¿En qué categoría clasifica su ingreso familiar mensual?

$200 - $400	☐	**$401 - $600**	☐
$601 - $800	☐	**$801 - $1000**	☐
$1001 - en adelante	☐		

La situación del Magisterio Ecuatoriano es muy compleja, la mayor parte de docentes vive en condiciones de pobreza, debido a los bajos salarios que perciben.

Figura 2.10: Ingreso Mensual.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.11: Ingreso Mensual.

INGRESO MENSUAL	ENCUESTADOS
$200 - $400	129
$401 - $600	101
$601 - $800	81
$801 - $1000	20
Más de $1000	41

Fuente: Elaborado por las Autoras

Es así como se puede observar en el gráfico anterior, que un 35% de los encuestados sobreviven con un salario entre los $200 a $400 dólares mensuales, acotando además que la mayoría de los encuestados sobrepasaban la barrera de los veinte años trabajando como docentes y algunos poseen otras fuentes de ingreso.

En esta pregunta es válida la siguiente aclaración, la pregunta en el cuestionario era ¿En qué categoría clasifica su **ingreso familiar mensual**?, es decir que se agrega el salario del cónyuge, mas la mayoría de los docentes encuestados se mostraron renuentes a responder indicando solamente el monto del salario que percibían como profesores.

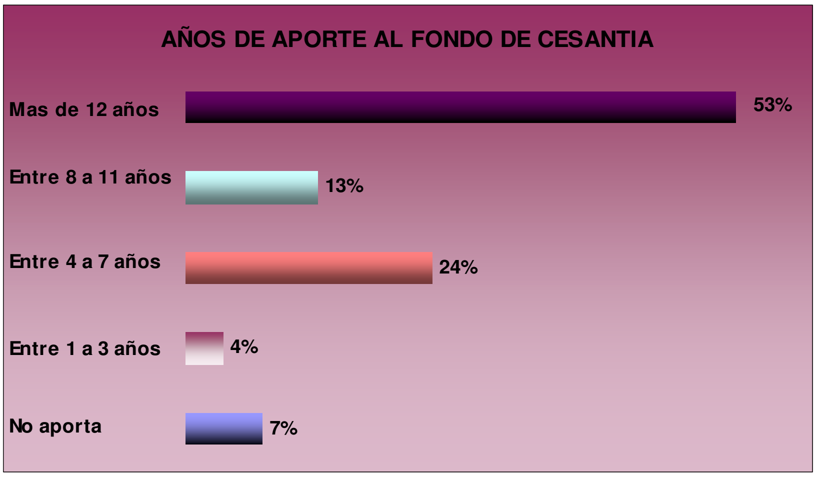
Pregunta 10

¿Cuántos años tiene usted aportando al Fondo de Cesantías?

0 - 3 años ☐ **4 - 7 años** ☐

8 - 11 años ☐ **más de 12 años** ☐

Figura 2.11: Años de aportación al Fondo de Cesantía.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.12: Años de aportación al Fondo de Cesantía.

APORTACIONES	ENCUESTADOS
No aporta	27
1 a 3 años	14
4 a 7 años	88
8 a 11 años	47
Más de 12 años	196

Fuente: Elaborado por las Autoras

Como se podrá observar más adelante la principal competencia del proyecto es el Fondo de Cesantía, con aproximadamente 15 años de experiencia en el mercado, por lo tanto el estudio de este es indispensable para el desarrollo del proyecto, mediante el gráfico anterior se puede establecer los años de aportaciones que han tenido sus clientes.

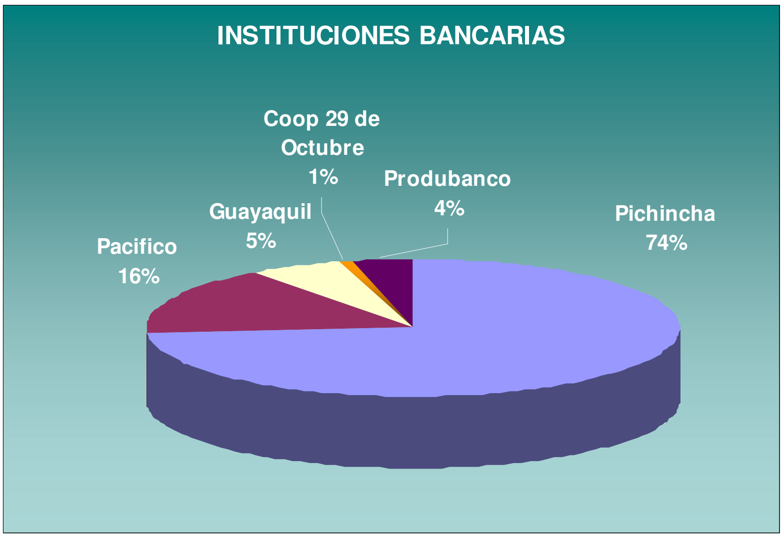
Pregunta 11

Posee cuenta bancaria: Si ☐ Institución ______________ No ☐

Ahorro ☐

Corriente ☐

Figura 2.12: Instituciones Bancarias – Competencia.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.13: Instituciones Bancarias – Competencia.

INSTITUCIONES BANCARIAS	ENCUESTADOS
Banco del Pichincha	274
Banco del Pacífico	61
Banco de Guayaquil	20
Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre	3
Produbanco	13

Fuente: Elaborado por las Autoras

Para una Cooperativa una de las prioridades es incentivar el ahorro en sus cuentas ahorristas para poder autofinanciarse, el personal docente y administrativo del magisterio, percibe su sueldo a través de un depósito directo en su cuenta bancaria, **318 encuestados** poseen cuentas de ahorro y **54 encuestados** tienen cuenta corriente, es así como el 74% de los encuestados poseen una cuenta en el Banco del Pichincha, el 16% en el Banco del Pacifico, 5% en el Banco de Guayaquil y un 4% en Produbanco, siendo la única Cooperativa la 29 de Octubre con un 1% es decir 3 de los encuestados.

Pregunta 12

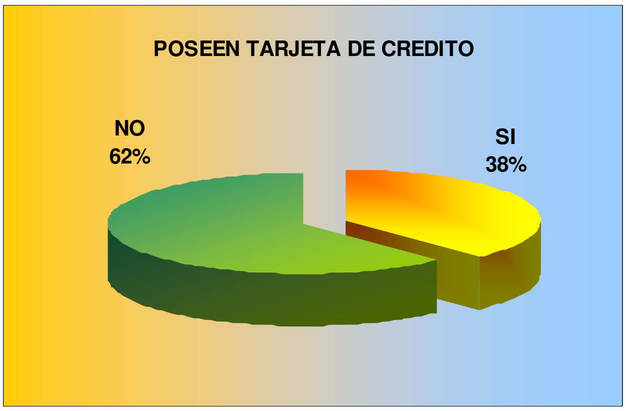
¿Tiene tarjeta de Crédito? **Si** ☐ **No** ☐

Nombre de la Tarjeta _______________

Cupo ______________

El 62% de los docentes de las escuelas fiscales del Guayas no posee una tarjeta de crédito, mientras que el 38% que si poseen algún tipo de tarjeta.

Figura 2.13: Tarjeta de Crédito.



Fuente: Elaborado por las Autoras

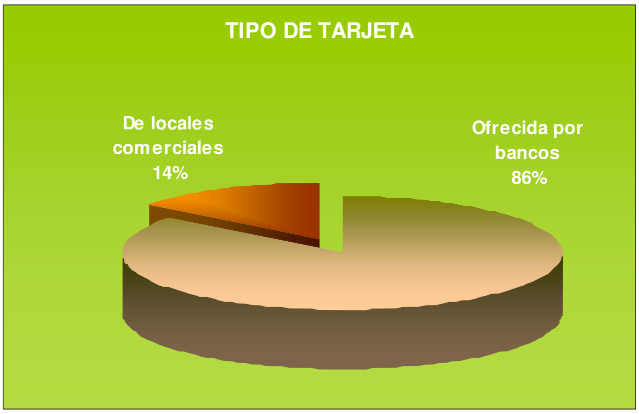
Cuadro 2.14: Tarjetas de Créditos.

TARJETA DE CRÉDITO	ENCUESTADOS
Si	142
No	230

Fuente: Elaborado por las Autoras

De los 142 docentes que poseen tarjetas de crédito el 86% son ofrecidas por los bancos donde mantienen sus cuentas de ahorros y el 14% de diversos locales comerciales como De Pratti y Casa Tosi.

Figura 2.14: Tarjetas de Créditos más frecuentes.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.15: Tarjetas de Créditos más frecuentes.

OFRECIDAS POR	ENCUESTADOS
Bancos	122
Locales Comerciales	20

Fuente: Elaborado por las Autoras

El cupo de las tarjetas de crédito que poseen los encuestados son:

Cuadro 2.16: Cupo de las Tarjetas de Créditos.

CUPO	ENCUESTADOS
$300 - $700	91
$701 - $1100	24
$1101 - $1500	0
$1501 - $1900	0
Más de $1901	27

Fuente: Elaborado por las Autoras

Información del Mercado

Pregunta 13

¿Ha realizado usted algún tipo de préstamo?

Si ☐ **No** ☐

Los docentes que han realizado algún tipo de préstamo fueron 276 encuestados que representan un 75%. Para el 25% restante de los encuestados el cuestionario se reducía a las preguntas del 18 al 20 solamente.

Cuadro 2.17: Préstamos realizados por los docentes.

REALIZADO PRESTAMOS	ENCUESTADOS
Si	277
No	95

Fuente: Elaborado por las Autoras

Pregunta 14

¿Cuál fue el medio para obtener su préstamo?

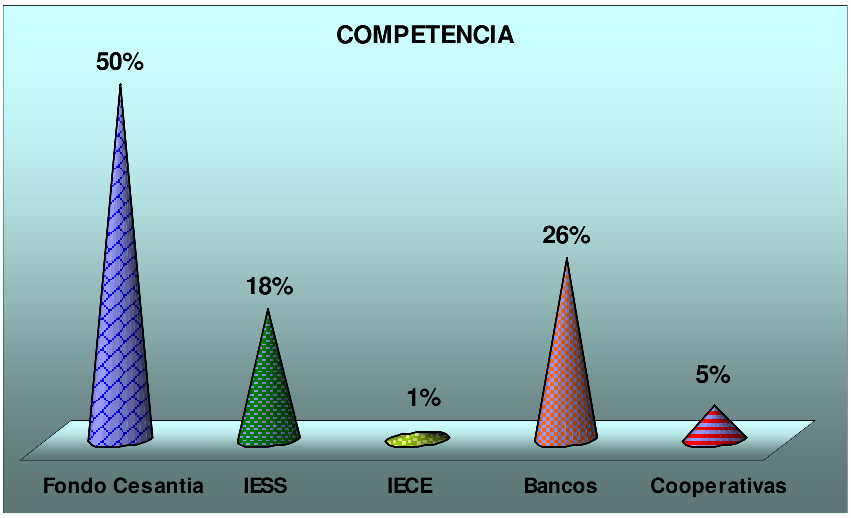
Fondo de Cesantia ☐ **Bancos** ☐

Cooperativas de Ahorro y Crédito ☐ **Mutualistas** ☐

Otros _______________

Nota: Por favor indique el nombre de la Institución _______________

Figura 2.15: Competencia.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.18: Competencia.

INSTITUCIÓN DE PRÉSTAMO	ENCUESTADOS
Fondo de Cesantía	139
IESS	51
IECE	3
Bancos	71
Cooperativas	14

Fuente: Elaborado por las Autoras

Se observa que la tendencia de nuestros clientes potenciales es adquirir un préstamo a través del Fondo de Cesantía convirtiéndolo en nuestra principal competencia con un 50% de los encuestados, el 26% prefieren endeudarse en los bancos donde poseen su cuenta bancaria como el Banco del Pichincha o el Banco de Guayaquil.

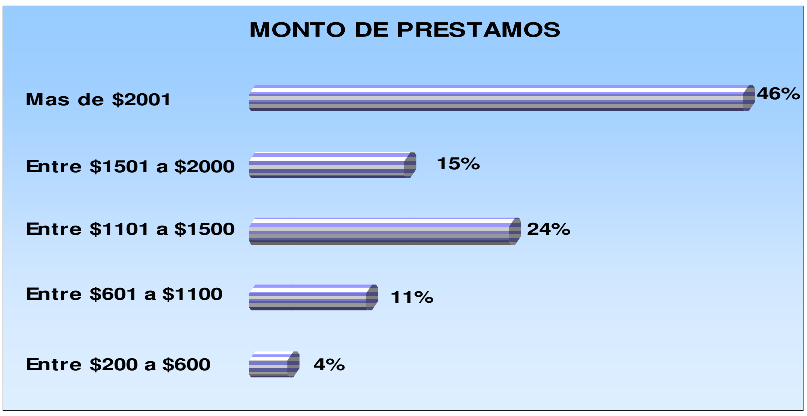
El 18% de nuestros encuestados se endeudó a través del IESS, cuando este tenia un sistema obsoleto, actualmente el IESS representa una competencia creciente debido al avance tecnológico y sus tasas atractivamente bajas. Quedando como tercera opción las Cooperativas de Ahorro y Crédito con un 5%, tales como Cooperativa Nacional y la Cooperativa La Dolorosa Ltda.

Pregunta 15

Indique el promedio del monto de su préstamo

$200 - $600	☐	**$601 - $1100**	☐
$1101 - $1500	☐	**$1501 - $2000**	☐
Más de $2000	☐		

Figura 2.16: Monto de Préstamos.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.19: Monto de Préstamos.

MONTO DE PRÉSTAMO	ENCUESTADOS
$200 - $600	10
$601 - $1100	30
$1101 - $1500	68
$1501 - $2000	41
Más de $2000	129

Fuente: Elaborado por las Autoras

Como el gráfico anterior muestra el 46% de los préstamos adquiridos por el personal docente es de un monto mayor a $2.000, seguido por un 24% de docentes cuyo monto prestado se encuentra en un intervalo del $1.000 a $1.500.

Se debe acotar que en esta pregunta muchos de los docentes que dijeron haber adquirido algún tipo de préstamo, lo realizaron en el tiempo donde aun el Ecuador no estaba dolarizado.

Pregunta 16

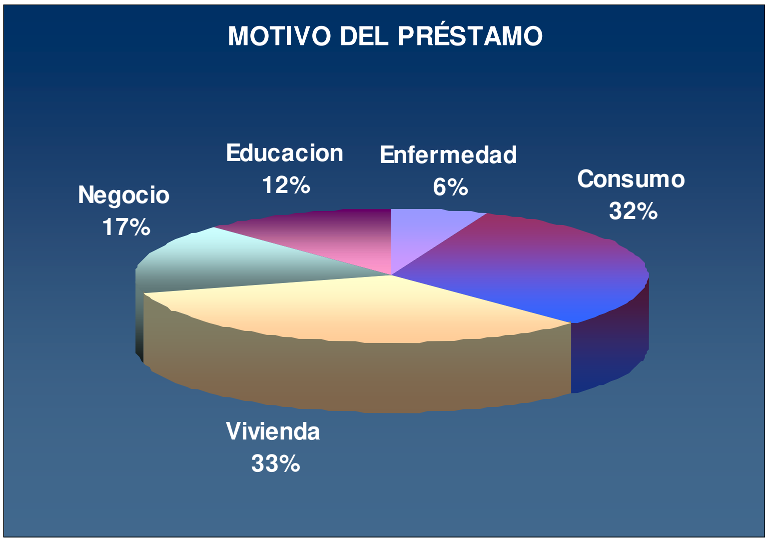
¿Cuál fue el motivo de su préstamo?

Enfermedad ☐ **Consumo** ☐ **Vivienda** ☐

Negocio ☐ **Educación** ☐

Otros ______________________

Figura 2.17: Motivos de Préstamos.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.20: Motivos de Préstamos.

MOTIVO DEL PRÉSTAMO	ENCUESTADOS
Enfermedad	17
Negocio	88
Consumo	91
Educación	47
Vivienda	34

Fuente: Elaborado por las Autoras

Con un 33% la razón principal de endeudamiento que tienen los docentes es por el deseo de adquisición de una vivienda propia, mientras que un 32% de préstamos adquiridos son para consumo. Además como se expuso en gráficos anteriores existen un porcentaje de docentes que cuentan con un ingreso adicional, es por eso que el 17% de préstamos son para inversión en Negocios y un 12% es por educación.

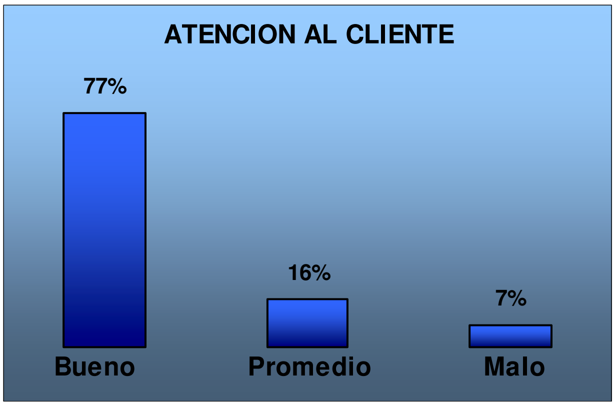
Pregunta 17

Indique las características del servicio que le prestaron:

Atención:	**bueno**	**promedio**	**malo**
Tasa de interés:	**alta**	**promedio**	**baja**
Tiempo de Aprobación:	**rápida**	**promedio**	**lenta**

En General la satisfacción de los encuestados es para el tipo de servicio BUENO en un 77%, la tasa de interés es PROMEDIO en un 50% y el tiempo de aprobación RAPIDO en un 74%.

Figura 2.18: Características de la Atención al Cliente.



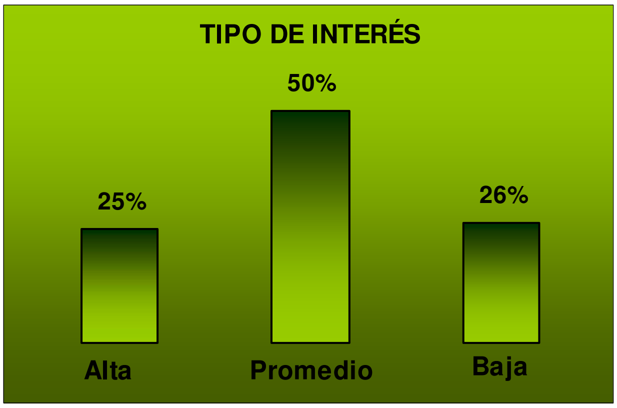
Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.21: Características de la Atención al Cliente.

ATENCIÓN AL CLIENTE	ENCUESTADOS
Bueno	213
Promedio	44
Malo	20

Fuente: Elaborado por las Autoras

Figura 2.19: Características del Tipo de Interés.



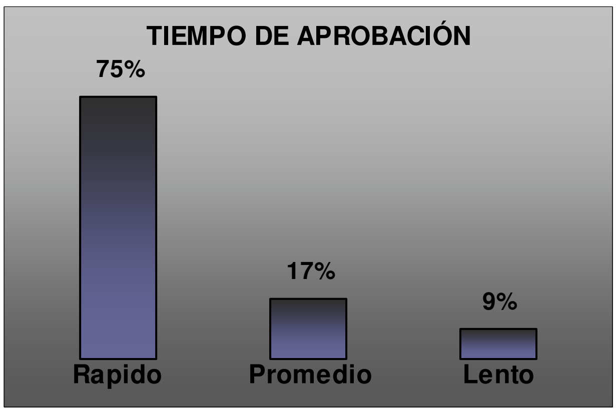
Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.22: Características del Tipo de Interés.

TIPO DE INTERÉS	ENCUESTADOS
Alta	68
Promedio	139
Baja	71

Fuente: Elaborado por las Autoras

Figura 2.20: Tiempo de Aprobación.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.23: Tiempo de Aprobación.

TIEMPO DE APROBACIÓN	ENCUESTADOS
Rápido	206
Promedio	47
Lento	24

Fuente: Elaborado por las Autoras

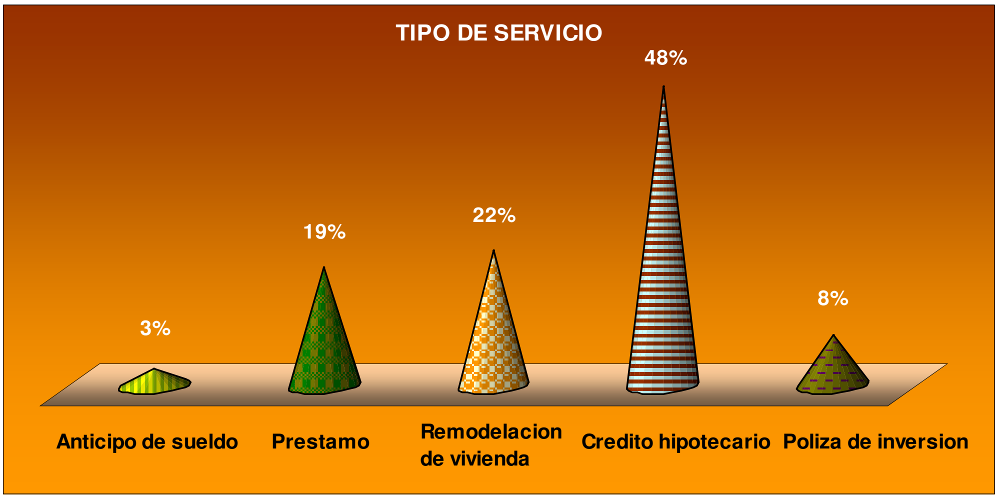
Como se muestra en los gráficos anteriores los docentes y personal administrativo del Magisterio se encuentra conforme con las instituciones que les prestan servicios, un gran porcentaje es directamente establecido por el Fondo de Cesantía.

Pregunta 18

Si tuviera la facilidad de obtener un tipo de servicio crediticio. ¿Cuáles de las siguientes opciones escogería?

Anticipo de Sueldo ☐ **Remodelación de vivienda** ☐
Préstamo ☐ **Póliza de Inversión** ☐
Crédito hipotecario ☐

Figura 2.21: Tipo de Servicio.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.24: Tipo de Servicio.

TIPO DE SERVICIO	ENCUESTADOS
Anticipo de sueldo	10
Préstamo	71
Remodelación de Vivienda	81
Crédito hipotecario	179
Póliza de inversión	30

Fuente: Elaborado por las Autoras

Esta pregunta es la base para establecer el Plan de Servicios que tendría la nueva sucursal pues indica el tipo de servicio que los docentes estarían dispuestos a adquirir si tuvieran las facilidades de crédito, es así como con 48% el crédito hipotecario es establece como el principal servicio, seguido por un 22% para remodelación de vivienda.

Pregunta 19

¿Ha escuchado alguna vez hablar de la “Cooperativa Juan Pío de Mora”?

Si ☐ **No** ☐

Figura 2.22: Posicionamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” Ltda.

Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.25: Posicionamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” Ltda.

CONOCE DE LA COOPERATIVA JUAN PÍO DE MORA	ENCUESTADOS
SI	44
NO	328

Fuente: Elaborado por las Autoras

A través de las encuestas se obtuvo que solamente el 12% de los encuestados, 44 personas, conocían sobre la Cooperativa Juan Pío de

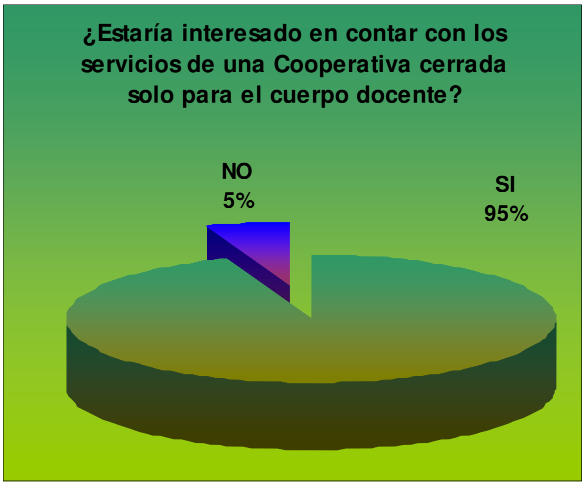
Mora, una de las razones que se encontró es que en la Provincia de Bolívar donde se encuentra su matriz, la mayoría de su población se dedica a la educación, es así como en la Provincia del Guayas se puede encontrar directores y profesores bolivarenses. Además que la Cooperativa "Juan Pío de Mora" cuenta con agencias en distintas ciudades.

Pregunta 20

¿Estaría interesado en contar con los servicios de una Cooperativa cerrada solo para el cuerpo docente?

Si ☐ **No** ☐

Figura 2.23: Interés en el nuevo proyecto de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" Ltda.



Fuente: Elaborado por las Autoras

Cuadro 2.26: Interés en el nuevo proyecto de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" Ltda.

INTERES EN LOS SERVICIOS DE LA COOPERATIVA	ENCUESTADOS
Si	352
No	20

Fuente: Elaborado por las Autoras

Para establecer si la nueva sucursal tendría cabida en el mercado actual era necesario preguntar a los docentes si estarían interesados en contar con una cooperativa con las características de ser cerrada prestando servicios solamente al personal docente y administrativo de las escuelas fiscales del Guayas, es así como con un 95% se da el visto bueno para la continuación del presente proyecto.

2.7 CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION

Las preguntas elaboradas en la encuesta responden todas las interrogantes que en un principio se plantearon para poder establecer el nivel socio económico del mercado meta es así como se establece los siguientes puntos:

- ✓ Con un 74% el personal docente de las escuelas fiscales es de género femenino, los rangos de edades que oscilan esta entre los 41 a los 60 años con un porcentaje acumulado del 76%, lo que permite suponer que exista un gran porcentaje de jubilados en años venideros, pues un 67% lleva más de 21 años ejerciendo su profesión.

- ✓ El 62% de los encuestados se encuentran casados y su núcleo familiar esta constituido entre 4 a 6 personas, el 61% del total de los encuestados posee casa propia. Cruzando este resultado con el ingreso mensual se establece que con estas condiciones el 35% de los docentes sobreviven con un sueldo entre los $200 a $400, seguido por el 27% que posee un salario de hasta de $600. Los encuestados restantes tienen un salario de hasta más de $600.

- ✓ Una de las preguntas más importantes de la encuesta, era poder establecer si los docentes sobreviven solamente con el salario ganado por su profesión, es así como un 74% contesto no tener una actividad adicional, mientras que el 12% posee un negocio propio, el 7% da clases extras, es decir da clases en más de una escuela fiscal y el 7% poseen ingresos adicionales como recibir remesas del exterior.

- ✓ Con las siguientes preguntas se pudo establecer que el principal competidor que posee la nueva sucursal seria el Fondo de Cesantía con un 50% del mercado meta según la encuesta, seguido por los bancos en donde los docentes tienen las cuentas de ahorro en las cuales se les deposita su sueldo. Estos se encuentran satisfechos con la atención al cliente recibida, creen que las tasas de interés cobradas son promedios y que en el momento de haber adquirido los préstamos fue de forma inmediata.

- ✓ El motivo principal de préstamos, 33%, por parte de los docentes es la adquisición y remodelación de sus viviendas, seguido con un 32% por préstamos para consumo.

- ✓ De acuerdo al Estudio de Mercado realizado a los profesores y administrativos de las Escuelas Fiscales que trabajan para el

Ministerio de Educación en la Provincia del Guayas, existe una alta disposición por conocer los servicios de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” Ltda. ya que las entidades financieras existentes en el mercado tienen ciertas restricciones para el crédito. Les parece buena la iniciativa de la apertura de la sucursal cerrada y que posea el convenio con la AEDA.

CAPITULO III.- PLAN DE MARKETING

3.1 ANTECEDENTES

En este capítulo se analizará el sector económico, estrategias, y características del mercado, con la ayuda de herramientas administrativas como son la Matriz Boston Consulting Group, Matriz Oportunidades Producto-Mercado (Ansoff) y el Análisis Foda, las mismas que servirán para desarrollar ventajas competitivas respecto a los rivales.

Además se definirá la dinámica que influye en la industria y la posición de las empresas en ella, creando así estrategias con iniciativa económica.

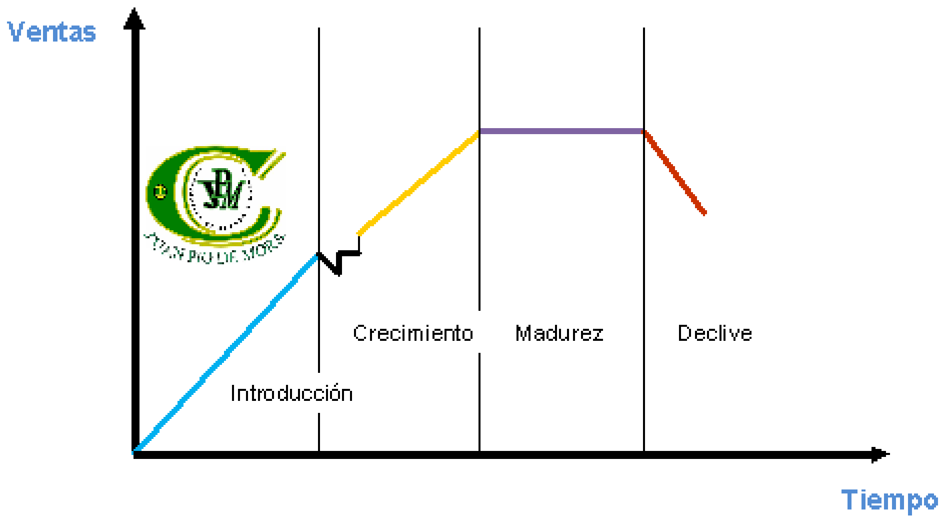
Es importante definir todo un proceso de desarrollo comercial de los productos tanto financiero y en un futuro cercano los servicios sociales, manteniendo un ajuste estratégico entre las metas y capacidades de la Cooperativa “Juan Pío de Mora” y las cambiantes oportunidades del mercado.

Es así que, el plan de marketing se constituye en una herramienta para describir las estrategias funcionales y “dar a conocer” los productos que ofrece la cooperativa. Permitiendo conocer el mercado, competidores, legislación vigente, condiciones económicas, situación tecnológica, demanda, etc., así como los recursos disponibles para la empresa.

3.2 CICLO DE VIDA

Debido a que el presente proyecto es el establecimiento de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" en la ciudad de Guayaquil, por medio del convenio con la AEDA, se ubicará en la etapa de introducción; lo cual implica la existencia de cierto nivel de incertidumbre, pese a existir una demanda potencial por cubrir. Por tanto es de esperar que durante los primeros períodos (meses) los flujos de caja sean negativos; y que, a partir del tercer año se podrá buscar una ampliación significativa, como lo sería una agencia en un lugar estratégico (zona rural), y también implementar los servicios sociales como lo tiene la matriz, esto es: Centro Médico General y Dental, Bono de Jubilación, Seguro de Desgrávame, Mortuoria y premios directos para los clientes.

Figura 3.1: Ciclo de Vida de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" Ltda.



Fuente: Elaborado por las Autoras

3.3 OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING

3.3.1 OBJETIVO GENERAL

Reconocimiento en el Mercado Financiero de la Provincia del Guayas, aperturando una sucursal cerrada dirigida a los profesores y personal administrativo del magisterio, así incrementar su rentabilidad económica y financiera, mostrando una Cooperativa grande, sólida y confiable. Además, este Plan de Marketing puede servir como una función de control gerencial, es decir, permite obtener la información o la experiencia necesaria antes de llevar a cabo el proyecto en gran escala, ya que es una investigación predictiva, puede predecir el resultado de cursos alternativos de acción.

3.3.2 OBJETIVOS FINANCIEROS

- Recuperar el monto de inversión inicial en el menor tiempo posible.
- Obtener flujos de cajas positivos.
- Incrementar Capital de Trabajo.

3.3.3 OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA

- Posicionar la Cooperativa Juan Pío de Mora en el Mercado Financiero del Guayas.
- Optimizar el Accionar y Servicio de la Cooperativa.
- Ampliar nuestra gama de productos financieros y sociales.
- Captar un número significativo de clientes.
- Fomentar la “lealtad” por parte del consumidor meta.

- Alcanzar un incremento en la demanda del 8% anual, de acuerdo al crecimiento promedio que han tenido sus agencias ubicadas en Guaranda, Caluma, Chillanes y su sucursal en Babahoyo*.

3.4 ANALISIS ESTRATEGICO

3.4.1 MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP

Las ideas promovidas por la Boston Consulting Group (BCG) a finales de 1960 (Henderson, 1973, 1979) hicieron posible que los estrategas intensificaran sus actividades de planeación. La esencia del enfoque de la BCG reside en que hace posible la representación abstracta de la firma como si fuera un portafolio de negocios, en el cual se localiza a todas las unidades estratégicas de negocio (Uens) y se identifica la contribución específica que cada una hace en cuanto a crecimiento y rentabilidad.

Las ideas de la BCG ayudan a los estrategas a reflexionar acerca de los negocios. El análisis se inicia colocando a cada Uen en la matriz de acuerdo con las siguientes dos dimensiones:

1. La participación relativa que cada negocio tiene en el mercado y

2. El nivel de crecimiento en ventas que presenta la industria en la cual el negocio compite.

Es así que, se pueden identificar cuatro grupos de unidades estratégicas de negocios o productos:

(*) Dato proporcionado por el Gerente de la Cooperativa Msc. Gonzalo Jarrín

- **Estrellas:** Estos negocios se colocan en la esquina superior izquierda de la matriz. Se trata de negocios muy atractivos, son negocios o productos de elevado crecimiento y que cuentan con una elevada participación del mercado. Con frecuencia se requieren fuertes inversiones para financiar su rápido crecimiento. Estos negocios generan las más grandes cantidades de efectivo y la palabra éxito denota su condición. En el largo plazo, el crecimiento suele tornarse más lento, transformándose en vacas de efectivo.

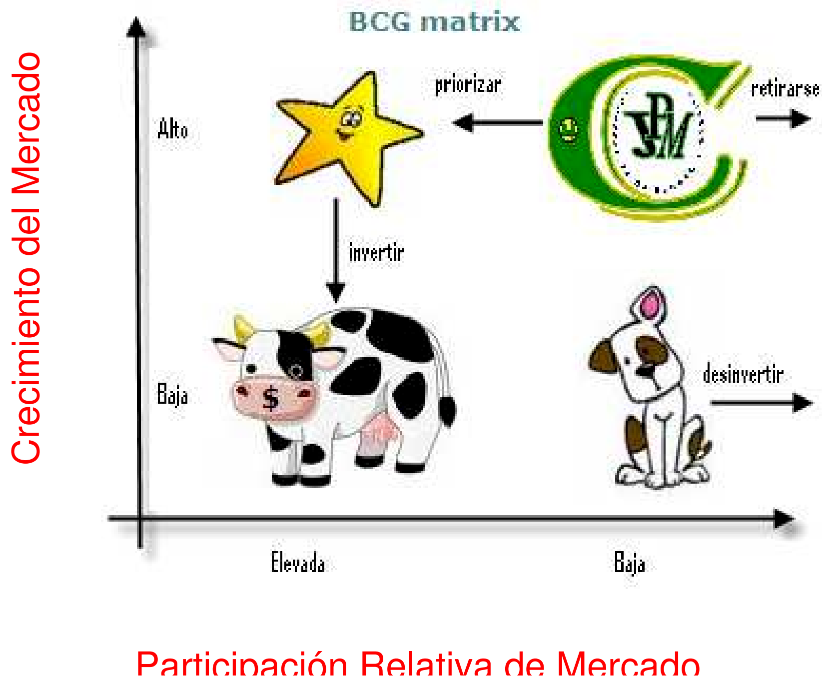
- **Vacas de Efectivo:** Son negocios o productos de bajo crecimiento y que cuentan con una elevada participación de mercado. Generalmente son unidades estratégicas de negocios ya establecidas y exitosas que requieren una inversión menor (en comparación con la "estrellas") para mantener su participación de mercado. En consecuencia, su condición representa una fuente de un flujo de efectivo útil que puede estar disponible para desarrollar a otros negocios dentro de la firma.

- **Interrogaciones:** Estos negocios representan las oportunidades latentes más importantes, las cuales se muestran en los indicadores propios de un mercado en crecimiento. Son unidades de negocios o productos de baja participación y elevado crecimiento en el mercado. Generalmente estos productos demanda una cantidad considerable de efectivo para mantener su actual participación de mercado y más que todo incrementarla. Es vital considerar cuáles interrogaciones debe de tratar de transformar en "estrellas" y cuáles deben de ser convertidas en "perros".

  Al mismo tiempo se puede presentar otra situación en la cual la firma se convenza de que no cuenta con fortalezas internas tan fuertes que pueden dar apoyo a todos los elementos que se presentan cuando un negocio avanza. Así, aún cuando exista un intenso nivel de atracción, la firma decide esperar o retirarse porque no puede hacer frente a los competidores actuales.

- **Perros:** Estos negocios aparecen como los grandes perdedores: sin atracción del mercado y débiles por su misma condición, son aquellos negocios o productos de bajo crecimiento y baja participación de mercado. Generalmente generan el efectivo suficiente para mantenerse por ellas mismas, pero no generan expectativas de convertirse, en un futuro, en fuentes significativas de efectivo. Si no se encuentra razones suficientes para cambiar el negro futuro, la lógica que se impone es desinvertir.

Figura 3.2: Matriz BCG.



Fuente: Elaborado por las Autoras

En base a lo expuesto, se puede concluir que la creación de una nueva sucursal de la Cooperativa “Juan Pío de Mora” en Guayaquil bajo el convenio con la AEDA se constituye en una “interrogante”, dado que al ser una propuesta nueva, durante la introducción de la misma es de esperar que en los primeros meses cuente con una pequeña participación en el Sector Financiero; sin embargo el mercado de las cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador se ha desarrollado durante los últimos años.

El índice de penetración cooperativa ha tenido leves incrementos en la década de los ochenta, mientras que en los últimos tiempos como respuesta a la actual crisis del país se ha visto fortalecidas las Cooperativas de Ahorro y Crédito, es así que de 26 cooperativas, reguladas por la Superintendencia de Bancos, actualmente funcionan 37 cooperativas, con un crecimiento anual de 45.8%, el más alto y el segundo en importancia en el Sistema Financiero Privado Ecuatoriano.*

3.4.2 MATRIZ OPORTUNIDADES PRODUCTO-MERCADO (ANSOFF)

La matriz Ansoff es un modelo que ha demostrado ser muy útil en los procesos estratégicos la cual busca determinar las oportunidades de crecimiento intensivo en el mercado en uno de las siguientes secciones:

Penetración en el mercado: Esta estratégica intenta normalmente cambiar clientes fortuitos en clientes regulares, y a los clientes regulares en clientes de volumen, es decir pretende aumentar el consumo de productos actuales en mercados actuales; sea por:

a. Lograr economías a escala con una fabricación más eficiente.

(*) Superintendencia de Bancos, http://www.superban.gov.ec

b. Distribución más eficiente.
c. Captación de clientes de la competencia.
d. Mayor poder de compra.
e. Captación de no consumidores actuales.

Desarrollo del producto: Esta estrategia intenta a menudo vender otros productos totalmente nuevos. Ventas cruzadas. A menudo se utilizan los canales de comunicación existentes. Busca la venta de nuevos productos en mercados actuales; sea por:

a. Desarrollo de nuevos valores del producto.
b. Desarrollo de nuevas gamas del producto.
c. Desarrollo de nuevos tamaños y/o modelos.

Desarrollo del mercado: Esta estrategia a menudo intenta capturar clientes de los competidores o introducir productos existentes en mercados extranjeros o introducir nuevas marcas en un mercado. Busca la venta de productos actuales en nuevos mercados; sea por:

a. Apertura a nuevos mercados geográficos.
b. Atracción de otros sectores del mercado.

Diversificación: Estas estrategias son el tipo de estrategias más riesgosas. A menudo hay un foco de credibilidad en la comunicación para explicar porque la compañía incorpora nuevos productos en nuevos mercados. Por otra parte, las estrategias de diversificación también pueden disminuir riesgos, porque una gran corporación puede dispensar ciertos riesgos si opera en más de un mercado.

Se pueden hacer de cuatro maneras:

a. **Diversificación horizontal:** Esto ocurre cuando la compañía adquiere o desarrolla productos nuevos que podrían interesar a su grupo actual de clientes aun cuando que estos productos nuevos puedan no tener, tecnológicamente, una relación con la línea de productos existentes.

b. **Diversificación vertical:** La compañía se integra con el giro del negocio de sus proveedores o con el negocio de sus clientes.

c. **Diversificación concéntrica:** Esto da lugar a nuevas líneas de productos o servicios que tienen sinergias tecnológicas y/o de comercialización con las líneas de productos existentes, aun cuando los productos puedan interesar a un nuevo grupo de clientes.

d. **Diversificación conglomerada:** Esto ocurre cuando no hay ni compatibilidad tecnológica ni sinergia comercial y esto requiere alcanzar a nuevos grupos de clientes. Utilizado a veces por las compañías grandes que buscan maneras de balancear una cartera cíclica con otra no cíclica.

Según lo que indica la matriz la mejor estrategia a adoptar es la de Penetración en el mercado, dado que se ofrecerá un servicio actual en un mercado actual, para alcanzar esta estrategia es necesario:

- Identificar grupos de usuarios potenciales.
- Lograr economías a escala con una atención personalizada y más eficiente.
- Difusión de servicios.
- Captación de clientes de la competencia.
- Definir una ubicación estratégica, que haga posible mayor acceso.

3.4.3 ANÁLISIS FODA

Este análisis proporcionará la información necesaria para la implementación de acciones y medidas correctivas y la generación de nuevos o mejores procesos, con el objetivo de identificar y estudiar las fortalezas y debilidades del producto (factores endógenos) así como las eventuales oportunidades y amenazas (factores exógenos) que se pudiesen presentar en el entorno y así crear una ventaja competitiva.

Fortaleza

- Prestigio de la Cooperativa, 35 años de experiencia.
- Facilidad de préstamos en comparación a otras cooperativas.
- Tasas de captación competitivas.
- Tasas pasivas competitivas.
- Agencias en 4 ciudades del Ecuador y una sucursal en Babahoyo.
- Convenios y alianzas con Instituciones Públicas.
- Costo del crédito competitivo.
- Experiencia en crédito al sector magisterial.
- Adecuada diversificación geográfica y sectorial de las colocaciones y captaciones.
- Óptimo control interno administrativo.
- Pertenecer a la Lista de Cooperativas capacitadas por el MIDUVI.

Oportunidades

- Nueva Ley de Bancos, benefician de manera indirecta a la Cooperativa.
- Elevados costos de la Banca.
- Demanda creciente de crédito.

- El aumento de demanda debido al cierre de Cooperativas afectadas por la Nueva Ley de Bancos.
- Pocas instituciones aplican una Estrategia de Mercadeo en el cual se busque la captación de clientes de manera personalizada.
- Incremento de la captación de ahorro, sobre todo a plazo.
- Oportunidad de acceso a nuevas líneas de crédito de inversionistas internacionales.
- Diversificación productos financieros y *crossselling* de los mismos.
- Plan de Regularización pedido por el MIES.
- Alianzas estratégicas.
- Nuevos segmentos de mercado.

Debilidades

- No ser conocidos en el Mercado en el que se pretende ingresar.
- No contar con la tecnología que actualmente poseen ciertas Cooperativas.
- No constar en el Listado de Cooperativas supervisadas por la Superintendencia de Bancos.
- No contar con cajeros automáticos, que en la actualidad son comúnmente utilizados.

Amenazas

- Años de funcionamiento de la Competencia Directa en el Mercado Objetivo.
- Incertidumbre política.
- Posibles variaciones en el marco regulatorio.
- Poca cultura de ahorro vs a la alta cultura de consumo

3.5 MERCADO META

3.5.1 MACRO-SEGMENTACIÓN

En la macro-segmentación los compradores tienen no solamente diferentes costumbres de compra, sino y sobre todo necesidades y expectativas diferentes, en relación a los productos y servicios ofrecidos; por lo que se ha considerado tres dimensiones: Funciones o necesidades, tecnología y los grupos de compradores.

Funciones: ¿Qué necesidades satisfacer?

Ante la necesidad de encontrar una alternativa de solución para la clase magisterial que en la mayoría de los casos no cuentan con las facilidades de acceder a un crédito bancario, este proyecto guarda interés y a la vez novedad, por cuanto se interesarían en cubrir sus necesidades tales como: asegurar la educación de sus familiares, tener un respaldo para su vejez, cubrir eventualidades, una casa, asegurar su futuro.

Tecnología: ¿Cómo satisfacer la necesidad existente?

El cambio de sistema permite ubicar oficinas en cualquier lugar del país, manteniendo un control diario de las actividades que realicen todas las oficinas, debiendo explotar al máximo la inversión realizada a través de la tecnología moderna y versátil, que permitirá dar agilidad y prestancia al servicio del ahorro y crédito. Satisfacer las necesidades del beneficiario no solo en el plano económico, sino en el social con atención personalizada, directa, clara y comunicativa.

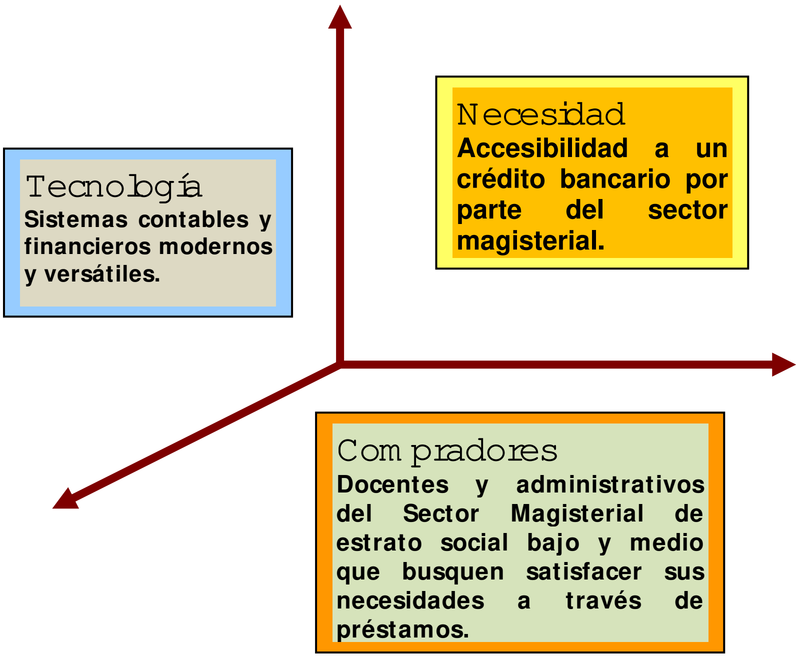
Grupos/Compradores: ¿A quién satisfacer?

La situación del Magisterio Ecuatoriano es muy compleja, la mayor parte de docentes viven en condiciones de pobreza, debido a los bajos salarios que perciben, pero las exigencias de la sociedad son altas, por la dinámica de los procesos tecnológicos que vive la sociedad actual.

- Docentes y personal administrativo del Magisterio de clase baja y media.

Resumiendo:

Figura 3.3: Macro-segmentación de la nueva sucursal de la Cooperativa "Juan Pío de Mora" Ltda. por medio del convenio con la AEDA en Guayaquil.



Fuente: Elaborado por las Autoras

3.5.2 MICRO-SEGMENTACIÓN

El objetivo de la micro - segmentación consiste en analizar la diversidad de las necesidades en el interior de los productos mercados identificados en la etapa del análisis de la macro - segmentación.

Las principales variables utilizadas para la segmentación del mercado son:

- Localización: Personas de estrato social bajo y medio.

- Sexo: Masculino y Femenino.
- Edad: Mayores de 30 años.
- Actividad: Docentes y administrativos que pertenecen al Magisterio, que cuenten con nombramiento.
- Intereses: Status, satisfacción personal, eventos sociales.
- Opiniones: Sociedad, negocios, retos futuros, ellos mismos.

3.6 ESTRATEGIA DE MARKETING

Al ser la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" una sociedad de personas, donde cada cliente es un socio para la institución, la forma de hacer negocios, debe claramente expresar una relación de generación de valor mediante el enfoque de que el socio es su razón de ser. Es decir su estructura organizacional, el enfoque de sus productos financieros y sociales, el nivel de servicio y calidad, el precio de los servicios, deben estar adecuadamente encaminados a ser lo más eficientemente posible a más de asegurar su conservación a largo plazo.

La mejor demostración del éxito de la Cooperativa es la permanencia en el tiempo, teniendo 35 años en el mercado especializado en el sector magisterial y es este el punto de referencia más importante que se debe destacar en la estrategia, con singularidades que entre otras es fundamental mencionar como causal de comprobación de las variables de éxito, entre otras:

- Todas sus agencias y sucursal son exitosas.

- En algún momento de su vida institucional, pasaron por crisis, que supieron soportar, generalmente apoyadas en su identidad, en sus principios y valores y ante todo, por el sentido de pertenencia de la comunidad donde actúan.

- La credibilidad naciente de la confianza en sus dirigentes manifestada por los socios en una gran demostración de fidelidad. No era extraño encontrar socios que no les importó aportar a las pérdidas cuando existieron, con tal de asegurar la existencia de la cooperativa y esto fue un gran soporte para la supervivencia de las instituciones.

- Debe explotar de mejor forma sus ventajas comparativas, tales como: conocer el mercado local y sobre todo la relación con sus socios.

- Los socios deben sentirse identificados con la cooperativa, esta relación debe ser cada vez mas estrecha, participativa y sobre todo inducir al apropiamiento de la entidad, el concepto de identidad y permanencia es fundamental de este proceso.

- Capacitación continúa a los empleados y atención al cliente.

Es así como se ha ideado un PLAN DE ACCION basado en puntos específicos:

<u>Créditos</u>

Meta propuesta*:* Colocar créditos con un monto aproximado de $50,000 mensual. Esta meta no es irreal ya que el departamento de créditos de la Sucursal de Babahoyo si logró colocar créditos con un monto de $200,000 mensual en un mes y si duplicamos el personal, nuestros negocios incrementarán.

Acciones:

- Capacitación del Personal para incrementar productividad en la colocación de los créditos; unir su trabajo a la meta de la Institución.

- Estrategia: "Si Mahoma no va a la Montaña, la Montaña va a Mahoma"; captar clientes telefónicamente y visita personal por parte de los promotores, gracias a la información de cada socio obtenidas por parte de las encuestas realizadas incentivándoles a aplicar créditos e implícitamente a ser socios de la Cooperativa.

- Incrementar el personal para ampliar nuestros negocios, en un futuro; de no más de 6 meses.

- Obligar a los oficiales de crédito a elaborar una base de datos con las características del crédito y las de sus solicitantes; así como un reporte de aquellos créditos que fueron rechazados.

- Mejorar el manejo de colocación con la actualización de manuales y procedimientos para el crédito.

- Incentivar a los oficiales de crédito con un bono mensual de $200 por cada 1% de incremento de colocaciones seguras, es decir sin haber aumentado la morosidad.
- Incentivar a los promotores con un bono mensual de $50 por cada 1% de incremento en captaciones.

Ingresos

Acciones:

- Elevar el nivel de ingresos en base a un mayor volumen de colocación de cartera de créditos cuidando la calidad de la cartera en el proceso de aprobación.
- Mejorar la política de tasas de interés activas y pasivas de acuerdo al BCE sin tener que afectar en gran medida a los socios y conforme al comportamiento de mercado.

Egresos

Acciones:

- Implementar mecanismos de control interno que permitan reducir gastos operacionales innecesarios como anticipos, movilización.

- Provisionar la cartera vencida en base a un plan efectivo de recuperación de cartera vencida.

- Hacer cumplir el manual de cobranzas en lo que se refiere a movilizaciones y en general todo gasto de movilización se deberá efectuar en forma razonable cuidando la relación costo/beneficio; y de la misma manera los gastos de guardianía y custodia. Los gastos de caja chica por ser apertura serían mayores durante los tres primeros meses debido a que se pagara la movilización a los 2 promotores.

Estructura Organizacional

Acciones:

- Realizar una reestructuración y reingeniería del Departamento de Crédito y Cobranzas a los 6 meses de funcionamiento, para incrementar el volumen de colocaciones y captaciones, así como principalmente la reducción de la cartera vencida.

- La matriz nos dará la primera aportación de $121.834,03, la cual será el capital de trabajo de los tres primeros meses y como se espera un crecimiento del volumen de créditos para tener recursos se deberá acelerar el proceso de contratación de promotoras especializadas en captaciones de depósitos a la vista y a plazo fijo.

Otra línea estratégica esencial es la denominada Producto-Mercado, la cual tendrá dos ejes estrechamente interrelacionados: aumentar la satisfacción del socio y aumentar la participación del mercado, cobrando así una importancia estratégica los clientes potenciales, sin descuidar los socios actuales.

Por estas razones es necesario que la cooperativa tenga una capacidad efectiva para comprender las necesidades del mercado y dar respuesta a través de servicios y productos.

Así mismo, queremos profundizar esta estrategia a través de mejorar las "finanzas rurales" que en estricto sentido hace la cooperativa, es por ello que dentro de los proyectos estratégicos se mantendrá el tema de la "promoción de servicios" para las 35 parroquias rurales, mediante los cuales vamos a mejorar la cobertura y penetración del mercado.

Estas estrategias tienen una base fundamental en la optimización del sistema de Talento Humano, desarrollar un plan de capacitación constante en las diferentes áreas, con especial énfasis al manejo crediticio y de promoción. Como también deberá garantizarse que exista una información adecuada y una comunicación efectiva. A estos efectos la información debe ser oportuna, confiable, puntual, accesible y con un formato apropiado. El sistema informático debe incluir información financiera, datos de operaciones. Deben consecuentemente existir procedimientos de archivo que garanticen la conservación de los datos necesarios a la cooperativa.

Deberán existir canales de comunicación interna para asegurar que todo el personal este completamente consciente de las políticas y procedimientos que afecten sus tareas y responsabilidades y que cualquier información relevante llegue al personal que le corresponda.

Como toda estrategia debe preverse los cambios provocados por el ambiente externo, sobretodo que el 2008 se mostró como un año con cambios drásticos y de reestructuración política e institucional que impacto directamente al Sistema Financiero Nacional.

Estrategias con otras instituciones: como la realizada con la AEDA. Ver ANEXO 3.1

- **Con el Banco Central**

Suscribir alianza estratégica para atender los requerimientos de transferencia entre el Sistema Financiero Nacional a través del Sistema de Pagos en Línea (SPL), sistema que nos ayuda para que el socio en el mismo día pueda enviar su dinero que mantiene en la Cooperativa a otra Institución Financiera del país.

- **Convenio con CAIXA Barcelona - España**

No podemos dejar de lado el servicio a familiares de mercado objetivo que se encuentran en el exterior, por lo que se suscribió el convenio con el Banco Central del Ecuador, para que a través de la CAIXA Barcelona - España ellos puedan realizar sus transacciones de forma directa con la Cooperativa.

- **Pagos Interbancarios (SPI)**

Sistema que permite pagar salarios de los empleados públicos, pagos jubilados, fondos de reservas, montepío, fuerzas armadas, otros.

- **Servipagos**

El objetivo central de esta propuesta es facilitar a los socios a realizar retiros, depósitos y pagos de préstamos sin recargo alguno.

- **MIDUVI**

El trabajar con alianzas estratégicas ha sido una herramienta que contribuye al crecimiento de la cooperativa, el convenio con el MIDUVI permite que nuestros socios puedan aspirar al bono de la vivienda y que el sueño de tener casa propia se haga una realidad.

3.6.1 ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO

Las estrategias de posicionamiento consisten en definir la imagen que se quiere conferir a nuestra empresa o a nuestra marca, en lo que a sus principales características se refiere; de manera que nuestro público objetivo comprenda y aprecie la diferencia competitiva de nuestra empresa o de nuestra marca.

Posicionamiento Declarado: La Cooperativa basa su posicionamiento en los Servicios Financieros y Sociales que ofrece, así como su calidad en el servicio y su accesibilidad.

Posicionamiento Actual: A través de las encuestas se obtuvo que solamente el 12% de los encuestados, 44 personas, conocían sobre la Cooperativa Juan Pío de Mora, una de las razones que encontramos es que en la Provincia de Bolívar donde se encuentra su matriz, la mayoría de su población se dedica a la educación, es así como en la Provincia del Guayas se puede encontrar directores y profesores bolivarenses. Además que la cooperativa Juan Pío de Mora cuenta con sucursales en distintas ciudades.

Posicionamiento Ideal: La Cooperativa Juan Pío de Mora espera alcanzar un posicionamiento basado en la calidad, accesibilidad de sus servicios financieros y sociales, y la satisfacción de las necesidades de sus socios.

Posicionamiento Deseado o Estratégico: Que sus servicios se adapten al Mercado Financiero del Guayas. El Posicionamiento Estratégico se basara en la diferenciación de los servicios de la competencia.

La manera de cómo se pretenderá que los socios definan los productos ofrecidos por la cooperativa será como un crédito rápido.

Indicador de posicionamiento: De acuerdo a la Investigación de Mercados realizada apenas el 12% de las personas conocían acerca de la Cooperativa Juan pío de Mora; y un 95% estaría interesado en recibir los servicios de una Cooperativa cerrada solo para el personal docente y administrativo del magisterio.

Meta propuesta: **Captar nuevos socios.**
Acciones:

- Presentación por parte de 2 promotores de los beneficios de la Cooperativa en cada escuela de la provincia del Guayas; como exposiciones para explicar los créditos de vivienda y obtención del bono de la vivienda.

- Ejecutar el plan de mercadeo para la promoción y divulgación del portafolio de nuestros productos en medios de comunicación como el diario Metro, volantes, afiches.

- Por cada nuevo socio el cliente recibirá camisetas con logotipo de la Cooperativa.

- Realizar cada 4 meses estudios de mercados a fin de conocer las necesidades de los clientes y medir la influencia de nuestra competencia en ellos.

3.7 MARKETING MIX

3.7.1 PRODUCTO = SERVICIOS

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” ofrece los siguientes servicios financieros y sociales a sus socios, en el caso de la nueva sucursal en la Ciudad de Guayaquil se ofrecerán los mismos servicios.

Descripción de los Servicios Sociales

FONDO MORTUORIO

Características del Servicio:
Capilla ardiente. Sala de velaciones. Cofre de primera gratuito para padres, cónyuges e hijos.
Costo:
$5.00 dólares al año.
Debitados:
Roles o Aportes directos

BONO DE JUBILACIÓN

Características del Servicio:
El monto ahorrado se multiplica por 6. Hasta $2,400.00.
Costo:
Aporte mensual de $2.00 por 10 años.
Debitados en:
Roles o Aportes directos.

SEGURO DE DESGRAVAMEN

Libera responsabilidad adquirida con la Cooperativa de ahorro y crédito "Juan Pío de Mora" Ltda. en caso de muerte a familiares y garantes, bajo un seguro adquirido en Seguros Bolívar del Ecuador.

SERVICIO MEDICO Y DENTAL

Características del Servicio:
Convenios con hospitales, laboratorios y consultorios.
Costo:
$5.00 dólares al año.
Debitados :
Roles o Aportes directos.

OBSEQUIO

Sin rifas ni sorteos, se les entregará a los socios un obsequio por sus depósitos en ventanilla.

Descripción de los Servicios Financieros

Políticas de las cuentas de ahorro

Las normas de la Cooperativa en relación a los servicios de cuentas de ahorro son:

Los ahorros en la Cooperativa.- son un depósito a la vista, por lo que el socio, pueden retirar su dinero en el momento que lo necesite mediante una papeleta de retiro.

Además se ofrece a los cuentas ahorristas la posibilidad de los Ahorros a plazo fijo y programados con una tasa de interés del 9%.

Apertura de cuentas de ahorros

La Cooperativa ofrecerá cuentas de ahorro, con un monto mínimo de $53, desglosados de la siguiente manera:

Monto para apertura de cuenta de ahorros	
Ingreso socio/cliente	$ 25,00
Monto para la apertura de cuenta	$ 20,00
Gastos Administrativos	$ 8,00
Primer depósito	**$ 53,00**

Fuente: *Elaborado por las Autoras*

Políticas para conceder créditos

Las políticas para conceder créditos se presentan a continuación:

- La persona interesada en acceder a un crédito deberá llenar una solicitud para el mismo, la cual será entregada por los oficiales de crédito de la Cooperativa con la finalidad de conocer si dicha persona es sujeta de crédito. La solicitud de crédito deberá ser aprobada por el gerente de la sucursal, quien tendrá a su disposición la base de datos de la Central de Riesgo proporcionada por la Superintendencia de Bancos. Se ofrece también que el trámite no demande mucho tiempo y la respuesta de la solicitud tampoco.

- La Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" se comprometerá a proporcionar la información adecuada a los clientes sobre los costos aplicados al conceder el crédito que solicitan.

- La tasa activa máxima referencial de consumo que se aplicará a los créditos estará sujeta a la establecida por el Banco Central del Ecuador, que en la actualidad es del 15.71%, siendo la máxima convencional del 16.30%*.

- Los créditos a prestar serán conformes a la capacidad financiera real del cliente, saldos promedios de la cuenta de ahorro y riesgo de la actividad productiva.

- El monto mínimo y máximo a prestarse como sus condiciones depende del tipo de crédito, esto será detallado mas adelante.

ANTICIPO DE SUELDO

Características del Servicio:
Servicio automatizado de anticipos de sueldo, acreditación directa a su cuenta de ahorro.
Requisitos:
Carta de autorización del debito firmado por el socio. Carta de certificación por parte de AEDA, aprobando el anticipo.
Monto:
$200.00 dólares máx.
Plazo:
Un mes.
Debitados en:
Rol mensual.

(*)Página web del Banco Central Ecuador (bce.fin.ec)- Tasas de Marzo del 2009.

El cuenta ahorrista puede acceder a este crédito de forma automática cada mes o solamente en los meses deseados.

CRÉDITO CON GARANTE

Características del Servicio:
Destinados a adquirir bienes de consumo.
Requisitos:
Con un garante que sea socio de la Cooperativa hasta $2,000.00 Con dos garantes que sea socio de la Cooperativa hasta $5,000.00 Dos meses de encaje
Monto:
Dependiendo de la capacidad de pago que certifica la AEDA $2,000.00 dólares $5,000.00 dólares
Plazo respectivamente:
Hasta 36 meses
Debitados en:
Rol mensual

El cuenta ahorrista puede acceder a este crédito manteniendo un encaje de la quinta parte de lo que desea prestar, para este tipo de crédito deberá tener un garante que sea socio de la cooperativa. Además de esto, se tomara en cuenta la central de riesgo del titular del crédito, garantes y cónyuges.

MICROCRÉDITO

Características del Servicio:
Destinados a adquirir bienes de consumo. Financiar actividades de pequeña escala de producción, comercialización y servicios
Requisitos:
Un garante que sea socio de la Cooperativa Dos meses de encaje
Monto:
\$500,00 dólares \$1.000,00 dólares
Plazo respectivamente:
6 meses 1 año
Debitados en:
Rol mensual.

CRÉDITO CON GARANTE

Características del Servicio:
Financiar actividades productivas de comercialización de pequeña y mediana empresa.
Requisitos:
Un garante que sea socio de la Cooperativa. Dos meses de encaje.
Monto:
Pasado los \$5.000,00 dólares.
Plazo:
Hasta 5 años.
Debitados en:
Rol mensual

PROGRAMA MIDUVI - VIVIENDA

Características del Servicio:
Programa oficial de construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia o adquisición de terreno con el MIDUVI.
Requisitos:
Garantía hipotecaria Encaje del 10%
Monto:
Bono del gobierno de $5,000 para construcción de viviendas valoradas en menos de $12,000. Bono del gobierno de $3,600 para construcción de viviendas valoradas de $12,001 hasta $20,000. Bono del gobierno de $2,400 para construcción de viviendas valoradas de $20,001 hasta $25,000. Bono del gobierno para mejoramiento de vivienda urbana de $1500, la vivienda existente más el mejoramiento no puede superar el valor de $ 25.000.
Plazo:
5 años máx.
Debitados en:
Rol mensual.

PÓLIZAS

Es un fondo de inversión que le ofrece un sistema de ahorro programado a plazo, tasa de interés dependiendo del monto y plazo, que le permitirá acumular un patrimonio para cubrir sus necesidades y sueños de largo plazo, como por ejemplo: vivienda, auto, educación, viajes, etc.

TRANFERENCI A SEGURA

La forma más rápida y segura de recibir dinero desde España, otro servicio creado para agilitar las transacciones financieras mediante depósitos nacionales e internacionales en la cuenta corriente del Banco Pichincha #3357412004.

AHORRO NI ÑO PROGRAMADO

La libreta de ahorro se puede iniciar desde $0,50 con una tasa de interés del 9%, no tiene ningún costo ni se le realizara ningún tipo de descuento.

En resumen los plazos a concederse para los créditos mencionados, son los siguientes:

Cuadro 3.1: Plazos de Créditos dependiendo del Monto.

Plazos de los créditos dependiendo del monto	
MONTO	**PLAZO MÁXIMO**
USD 200	1 MES
USD 800	6 MESES
USD 2.000	1 AÑO
USD 10.000	5 AÑOS MAX.

Fuente: Elaborado por las Autoras

<u>Costos aplicados a las operaciones de crédito</u>

Al segundo día de retraso en el pago de una cuota, se cobrará una tasa por mora, de acuerdo a la tasa vigente en ese momento por el Banco Central del Ecuador, el interés por mora será del 14.79% anual, el cual está vigente en el mercado.

3.7.2 Precio = Tasa de Interés

De la misma forma en que el Producto es igual al Servicio, en el caso de una Cooperativa de Ahorro y Crédito, el Precio es igual que la Tasa de Interés.

En base a la investigación de mercado realizada se determinará la tasa obteniendo un promedio ponderado de las eventuales tasas que estarían dispuestos a aceptar los docentes y personal administrativo de las escuelas fiscales de la Provincia del Guayas así:

Cuadro 3.2: Tasas de Interés de la Competencia.

COMPETENCIA	TASA DE CONSUMO	TASA DE VIVIENDA
Fondo de Cesantía	15,71%	10,75%
IESS	11,78%	8,14%
Banco del Pichincha	14,66%	11,60%
Banco de Guayaquil	14,76%	10,50%
Cooperativa Nacional	13,25%	11,21%
Cooperativa La Dolorosa	14,01%	10,46%
PROMEDIO	**14,03%**	**10,44%**

Fuente: Elaborado por las Autoras

Es importante resaltar que este será la tasa ofrecida al mercado meta, es decir que, dicha tasa es la tasa que se utilizará para calcular los ingresos al momento de construir el flujo de caja del proyecto.

Hasta aquí se ha determinado la tasa de interés tomando como referencia las tasas de interés de la competencia directa como el Fondo de Cesantía y las Cooperativas de Ahorro y Crédito, de su competencia indirecta como los Bancos, datos reflejados en la Investigación de Mercado realizada anteriormente; sin embargo es importante determinar la tasa de interés del servicio basándose en la estrategia "precio-calidad", como se observa a continuación:

Figura 3.4: Estrategia "Precio-Calidad".

Calidad del servicio \ Tasa	Alto	Mediano	Bajo
Alto	1. Estrategia Superior	2. Estrategia de valor alto	3. Estrategia de supervalor
Mediano	4. Estrategia de sobrecobro	5. Estrategia de valor medio	6. Estrategia de buen valor
Bajo	7. Estrategia de imitación	8. Estrategia de economía falsa	9. Estrategia de economía

Fuente: Elaborado por las Autoras

La tasa promedio obtenida guarda relación con las estrategias precio-calidad, dado que en este caso se estaría empleado una estrategia precio-calidad de "Valor Alto".

3.7.3 Plaza

Se ha determinado que la ubicación ideal de la sucursal seria cerca de la Dirección de Estudios, ubicado en Domingo Comín y Chambers, sector del Barrio Centenario, donde se encuentra ubicado la AEDA.

En la AEDA los docentes y administrativos se pueden acercar si tienen alguna duda sobre la gestionan de solicitudes para debito de las tarjetas comerciales y bancarias que posean o algún tipo de préstamo, por este motivo la concurrencia a este sector por nuestro mercado meta es significativo.

Lo que se pretende dar es una imagen positiva de la cooperativa, facilitando a los socios y ofreciendo las mismas ventajas que da la matriz.

Figura 3.5: Edificio de la Cooperativa "Juan Pío de Mora" Ltda. en San Miguel de Bolívar.

Fuente: Elaborado por las Autoras

Con puestos funcionales y que mantenga una relación entre la institución y cada uno de los socios.

Figura 3.6: Imagen de una oficina de la Cooperativa "Juan Pío de Mora" Ltda.

Fuente: Elaborado por las Autoras

3.7.4 Promoción

Los Medios de Promoción que utilizaremos son:

A. Publicidad
B. Comercialización
C. Relaciones Públicas
D. Merchandising

Se ha elegido estos medios por considerarlos los más adecuados para llegar a nuestro grupo objetivo.

3.7.4.1 Publicidad

A través de espacios comerciales en los que busca informar y persuadir a los clientes potenciales de las ventajas y beneficios que ofrecemos.

La contratación de estos espacios se harán con Cadenas Locales de Televisión, Periódicos, Revistas y Guías.

Acciones

- Realizar la publicidad en los diferentes medios de comunicación como en el Diario "LA CALLE" o en el Diario oficial del Magisterio "Vanguardia", tomando como base los resultados que se obtuvo en la Investigación de Mercados de acuerdo a las necesidades y preferencias de los clientes en cuanto a los créditos y demás servicios.

A su vez en el canal del Magisterio donde podríamos llegar directamente a nuestro mercado objetivo.

Figura 3.7 Anuncio en el Diario oficial del Magisterio “Vanguardia”.

Pag. 16 *Informativo UNE*

Proyecto Navegar: Capacitación Tecnológica

Proyecto Navegar, Educamos con Internet, es una iniciativa de la Unión Nacional de Educadores, que cuenta con el aval de Ministerio de Educación.

Somos pioneros en la capacitación de informática de los maestros fiscales a través de Proyecto Navegar que nace legalmente el 23 de Marzo del 2000, con la aprobación unánime de la Comisión Ejecutiva del Fondo de Desarrollo Social del Magisterio, de acuerdo a lo que determina la Ley de Desarrollo Social del Magisterio, creada en 1995 por el Prof. Juan José Castelló entonces Diputado del Congreso Nacional.

El objetivo principal e inicial del Proyecto fue introducir la informática en la Educación Fiscal, esto se logra a través de la capacitación en utilitarios básicos a los educadores, significando para la educación y el magisterio, un horizonte inimaginable, nuevo y de extraordinaria potencialidad.

Hemos capacitado en las provincias del Guayas, Pichincha, Chimborazo y Cotopaxi. Contamos con un promedio de 10.000 maestros fiscales capacitados en esta área, hemos dictado un promedio de 1000 cursos.

APLICACIÓN INSTITUCIONAL DE LA INFORMÁTICA

Es una propuesta de trabajo académico, pedagógico y administrativo, que inicio su implementación en el año 2003, en una muestra piloto de 20 instituciones educativas fiscales, con el propósito de incorporar el uso de la tecnología, la informática y la comunicación a proceso educativo, al quehacer del docente y de la institución.

LABORATORIO DE INFORMÁTICA EN ESCUELAS FISCALES

Ocho instituciones educativas fiscales de varios sectores de la ciudad de Guayaquil y del cantón Durán, recibieron en el mes de Enero/07 la donación de laboratorios de informática con 20 computadoras conectadas en red y con servicio de Internet., beneficiándose con ello un promedio de cinco mil niños y niñas de nuestro pueblo.

Las escuelas beneficiadas fueron las siguientes: Simón Bolívar, República de Colombia, Milton Reyes, Doce de Febrero, República de Francia, República del Uruguay, Emma Esperanza Ortiz y Segundo Wong.

Estos laboratorios, se conciben como espacios generadores de cambio al interior de las escuelas, ya que en ellos se desarrollarán procesos pedagógicos innovadores que contribuirán al mejoramiento de la calidad de la educación fiscal de nuestro país

PROYECTO NAVEGAR EN LA ZONA RURAL.

- Proyecto Navegar en el 2007 emprende un nuevo reto, en el uso de la computadora en los procesos pedagógicos en el aula, en la zona rural.
- Capacitación a docentes a comienzos de diciembre del 2006 se inició la capacitación tecnológica en los módulos uno y dos, a ciento diez docentes de las escuelas fiscales:

CANTON NOBOL
Inés Maria Balda
Raquel Naranjo Galán
Corina Parral de Velasco
LOMAS DE SARGENTILLO
Manuela Cañizares
DAULE
Vicente Piedrahita
SANTA LUCIA
Enrique López Lascano

De esta manera se inicia la etapa de Aplicaciones Institucionales, para lo cual tenemos que enfrentar el reto de poner a disposición de las escuelas rurales el servicio de Internet, con las dificultades que esto implica.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO JUAN PÍO DE MORA
PARA SU MEJOR ATENCIÓN ESTAMOS UBICADOS EN: SUCURSAL GUAYAQUIL (042) 444 442
SERVICIOS FINANCIEROS:
- SERVICIO AUTOMATIZADO DE ANTICIPOS DE SUELDOS, ACREDITAMOS EN FORMA DIRECTA A SU CUENTA DE AHORRO.
- MICROCRÉDITOS EN 24 HORAS HASTA $500.00.
- PROGRAMA OFICIAL DE CONSTRUCCIÓN Y MEJORAMIENTO DE VIVIENDA CON EL MIDUVI, APORTE GRATUITO $1800.00 MÁS CRÉDITO A LARGO PLAZO.
- CON LA GARANTÍA DE MICROSOFT DEL ECUADOR Y COLAC, ADQUIERA SU COMPUTADOR DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA. PAGO EN ROLES $41.00. ENCAJE MÍNIMO.
- PRESTAMOS ORDINARIOS ÁGILES Y OPORTUNOS.

FINANCIERAMENTE SOLVENTE, SOLIDARIAMENTE HUMANISTA

Lucha de la UNE

La exigencia de la UNE ha obligado al gobierno a decretar la “Emergencia Educativa” y destinar $ 125´000.000,oo . Estos recursos que se transfieren son de los fondos del CEREP. Recordemos que estos dineros son producto de los excedentes del petróleo y que antes se manejaban a través del famoso FEIREP, los que servían para pagar la Deuda Externa. Esta política económica aplicada por los gobiernos serviles (Gutiérrez, Noboa Bejarano y Palacio) era orientada e impuesta por el FMI la misma que fue echada al cesto de la basura por la acción firme de los diputados del MPD, quienes

Centro Médico de Especialidades “CRISTO REY”
ATENCIÓN EN:

VANGUARDIA PEDAGOGICA
LA VOZ REBELDE DEL MAGISTERIO DEL GUAYAS
DOMINGOS 19H00 - 20H00

Fuente: Elaborado por las Autoras

- Incentivar a los socios a que sean puntuales en sus créditos con regalos como plumas, llaveros, vasos, etc.
- Medir si la publicidad que se va a realizar sirve para ampliar nuestros negocios, para incrementar participación de mercado y para mejorar nuestro posicionamiento en la mente de nuestros clientes.

Volantes

Los volantes se repartirán en la oficina de servicio al cliente y en las oficinas de crédito a todos las personas que entren a la Institución. Estas volantes tendrán un papel adjunto donde constarán todos los datos del cliente como nombre, cédula, edad y datos de su actividad comercial o laboral como tiempo de experiencia, institución donde labora, sus ingresos, egresos y utilidad bruta; también si se encuentra interesado en la aplicación de un crédito, el monto a requerir y el destino de su inversión. Esta hoja adjunta a la volante serán receptados por la señorita de servicio al cliente, la misma que al final del día lo entregará al departamento de créditos para que un oficial se encargue de registrar ésta información en una base de datos y procesa con las llamadas telefónicas para promocionar el crédito según sea la capacidad de pago del cliente y el monto a requerir. Ver ANEXO 3.2, 3.3, 3.4.

Figura 3.8 Flayer de los Servicios Financieros

Fuente: Elaborado por las Autoras

Esta publicidad será la utilizada en la Publicidad Pre operativa antes de la puesta en marcha de la sucursal en la ciudad de Guayaquil, ver detalle en el ANEXO 3.5.

3.7.4.2 Comercialización

A través de volantes, afiches y folletos con fotografías del proyecto y teléfonos para conseguir información.

Los volantes y afiches serán repartidos en escuelas y colegios principalmente.

3.7.4.3 Relaciones Públicas

A través de promotores previamente capacitados para responder cualquier inquietud en cuanto a datos de la institución, requisitos para créditos y tasas, estos contaran con la publicidad de la Cooperativa, además de panfletos informativos de requisitos y tasas, estos cubrirán zonas representativas de la Provincia.

3.7.4.4 Merchandising

El Merchandising es la parte del marketing mix de una empresa que tiene por objeto aumentar la rentabilidad del producto en el punto de venta, en base a un conjunto de estudios y técnicas comerciales que permiten presentar el producto o servicio en las mejores condiciones al consumidor final. En contraposición a la presentación pasiva, se realiza una presentación activa del producto o servicio utilizando una amplia variedad de mecanismos que lo hacen más atractivo, tanto en compras planificadas, como en las que se realizan por impulso; para ello hay que considerar aspectos como: La presentación, colocación, exhibición, etc.

Donde se dará a conocer el eslogan **"Financieramente Solvente, Solidariamente Humanista".**

Beneficios que ofrece el Merchandising:

- Cambio de la cultura en la atención al cliente.
- Reducción del tiempo en la atención al cliente.
- Sustitución de la presencia pasiva por una presencia activa.
- Permite crear y coordinar una adecuada comunicación integral.

Transformar la imagen de la cooperativa:

Se aplicará técnicas de animación como:

- Iluminar más intensamente esa zona.
- Montar un *stand* (casa abierta) en escuelas fiscales, con la finalidad de dar a conocer de mejor manera los servicios que ofrece la cooperativa y proyectar una imagen de confianza y credibilidad.

Elementos en el exterior del establecimiento:

- ***Rótulos*****:** Que permita identificar al establecimiento a través de un su nombre y logotipo.

Figura 3.9 Logotipo de la Cooperativa "Juan Pío de Mora" Ltda.

Fuente: Cooperativa "Juan Pío de Mora" Ltda.

- ***Entrada al establecimiento*****:** Es un elemento que separa al cliente del interior de la cooperativa. Es fundamental que potencie la facilidad de acceso e invite a entrar; es por este motivo que la nueva sucursal tendrá una ubicación accesible a todos los posibles clientes.

Elementos en el interior del establecimiento:

- ***Ambiente Agradable:*** Crear un ambiente favorable, que de confianza a los socios y socias fortaleciendo la relación entre ellos y la institución.

Figura 3.10 Oficina de Gerencia.

Fuente: Elaborado por las Autoras

Creando puestos funcionales, y espacios según un estudio de tiempos y movimientos.

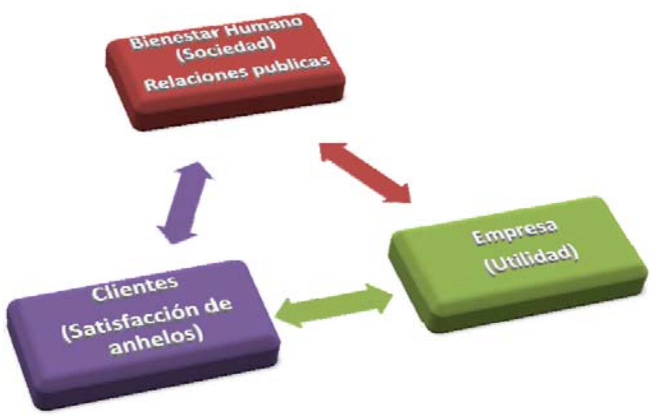
Figura 3.11 Oficinas del Personal Administrativo.

Fuente: Elaborado por las Autoras

3.8 MARKETING SOCIAL

El marketing social es una filosofía organizacional adecuada en una era de deterioro ecológico, escasez de recursos, crisis mundial, pobreza y falta de servicios sociales, se utiliza para influir en la aceptación de ideas sociales e implicando consideraciones de planificación de producto, precio, comunicación, distribución, e investigación de marketing, para actuar de la mejor manera y satisfacer los intereses del cliente y de la sociedad a largo plazo. Este concepto de mercadotecnia evade los conflictos potenciales entre los deseos del cliente, los intereses de la entidad y el bienestar social a largo plazo, lo que se plantea es formar créditos que fomenten la productividad de los que menos poseen.

Figura 3.12: Marketing Social



Fuente: Marketing, Kloter

El autor Alan Andreasen, señala dos características muy importantes del marketing social, que son las siguientes:

1) El proceso es continuo, no es un tipo de actividad con un nítido comienzo y un fin.

2) Lo central es el destinatario. Los destinatarios son constantemente parte del proceso. Ese proceso comienza por estudiar sus necesidades, deseos y percepciones.

Hay tres elementos que se deben considerar, a la hora de desarrollar un concepto moderno de marketing social:

1) El marketing social es una extensión del marketing. Por lo tanto, es una tecnología de gestión que aplica principios generales, para ser utilizados como instrumentos de causas sociales.

2) El marketing social es un proceso, es decir se deben seguir una serie de etapas, que comprenden la investigación y el análisis de las necesidades y motivaciones de los destinatarios del programa, como también de otros sectores que pueden estar vinculados con el programa, como ser organismos gubernamentales, o los voluntarios.

3) Hay que destacar su objetivo es el cambio de comportamiento. Por lo tanto, se diseñan programas donde se incentive a un determinado grupo de individuos a adoptar ciertas ideas, una práctica o el uso de un determinado elemento.

El servicio es intangible ya que no tiene tamaño ni envase pero si cuenta con y calidad además de ser un producto duradero ya que cuenta con un gran respaldo. En comparación a las demás cooperativistas los servicios financieros que ofrece la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" pueden contar con ligeras variaciones con respecto a la competencia.

El desarrollo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) enfrentan nuevos retos en la gestión y difusión de productos financieros y servicios, pues solo de esta manera se consolida el fortalecimiento competitivo, sostenible y de calidad.

En cuanto al ciclo de vida, la nueva sucursal en Guayaquil de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” al introducirse empezará a conocerse en el mercado y competir con las grandes instituciones financieras, sobre todo con el FCME. Cuando esta logre pasar a la etapa de crecimiento empezará a expandirse y cuando tenga posicionamiento entre la población empezará a invertir en mayor proporción. Cuando se llegue a la madurez se esperará tener una cartera de socios mayor a los 5,000. Con esto se podrá dar grandes rendimientos a los socios así como grandes proyectos de inversión y expansión. En cuanto a la etapa de madurez el producto igualara o rebasara los 5,000 socios, con esto se podrá establecer tasas de interés inferiores a las establecidas en el Banco Central así como la apertura a nuevas inversiones en servicios para los socios.

La declinación se puede presentar en cualquiera de las etapas antes mencionadas, pero de ser así se cambiaran las estrategias así como el de la apertura a nuevos inversionistas para su rescate.

Muhammad Yunnus (Premio Nobel de la Paz en el 2006), lanzó un proyecto al que muchos no le vieron futuro, crear un banco que diera préstamos sólo a los pobres. Yunnus se dio cuenta que una de las causas de la pobreza en su país era la nula confianza que presentaba el sistema de créditos formal con los individuos. Sin otra posibilidad, estos debían recurrir a prestamistas que les cobraban altos intereses. A través del Grameen Bank, mejor conocido como el "Banco de los pobres", Yunnus intentó romper este círculo vicioso.

Pese a lo que muchos podrían creer, los créditos del "Banco de los pobres" no son un regalo ni una demostración de paternalismo, sino más bien una muestra de confianza en las capacidades individuales. De hecho, los intereses son similares a los de otras instituciones financieras y, a pesar de los "riesgoso" que podría parecer su clientela, muestra tasas de morosidad que no sobrepasan el 3%, un logro que muchos otros bancos envidian. Estrategia exitosa.

Para Yunnus, la clave está depositada en la forma en cómo se otorga este microcrédito.

Algo parecido a lo que ocurre en nuestro país; tomando en consideración la visión del Econ. Muhammad Yunnus se ha ideado un PRODUCTO DE CRÉDITO CON BENEFICIO SOCIAL, y a continuación un reglamento de este producto:

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO
"JUAN PIO DE MORA" LTDA.
AREA DE NEGOCIOS

REGLAMENTO DE PRODUCTO DE CRÉDITO

CREDITO BENEFICIO SOCIAL

Art. 1.- OBJETIVO GENERAL

Entregar un crédito especial a un grupo de profesores sin garantías para emprender microempresas con la diferencia que se prestara cantidades de dinero iguales a cada miembro del grupo que será responsable de devolver el mismo montón además de garantizar el pago general para próximos créditos.

Art. 2.- OBJETIVO ESPECÍFICO

- Procurar que la Cartera de Crédito proyecte un crecimiento sostenido y que el origen de los recursos a futuro sean autofinanciados, creando un fondo para futuros prestamos.

- Maximizar la utilización de los recursos a ser entregados a los beneficiarios finales.

- Facilitar la colocación de créditos garantizando la recuperación de los mismos bajo la modalidad de pagos semanales.

- Mantener una tasa mínima y el abono semanal seria el 2% de la deuda a 50 semanas.

- No se pedirá calificación de riesgo ni encaje.

- Los grupos será de mínimo 3 personas máximo de cinco personas

Art. 3.- BENEFICIARIOS

Los beneficiarios de este producto serán los socios con relación de dependencia que consten legalmente inscritos en el IESS sean empleados o trabajadores del Ministerio de Educación, y que puedan formar un grupo de 3 a 5 socios.

Art. 4.- MONTOS

El monto máximo a otorgar en ésta línea podrá ser de hasta $500 dólares por socio, descontados reservándose el derecho la Cooperativa de calificar o no al sujeto de crédito, de acuerdo al proyecto presentado por el grupo.

Art. 5.- REQUISITOS PARA LOS EMPLEADOS:

La Cooperativa exigirá de forma Obligatoria a sus beneficiarios a presentar los siguientes requisitos:

- Solicitud de Crédito del grupo;
- Establecer persona encargada de recaudar el cobro semanal;
- Presentación de un presupuesto proyectado a un año;
- Copia de Cédula de ciudadanía del socio;
- Copia de papeleta de votación del socio;
- Copia de planilla de dos servicios básicos;
- Firma de contrato y aceptación de las cláusulas.

Art. 5.1.- REQUISITOS PARA LA DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN

La Cooperativa exigirá de forma Obligatoria a la empresa a presentar los siguientes requisitos:

- Firma de convenio con los representantes de la institución.
- Edad autorizar máxima 60 años.
- Autorizar a los empleados que tienen un tiempo mínimo de un año de estabilidad laboral en el lugar de trabajo.

Art. 6.- DESTINO

Se otorgará para financiar proyectos de recuperación a corto plazo, ya que va dirigido a proyectos de mínima inversión, con montos mínimos, con el objeto de incentivar nuevas alternativas de ingreso para el docente, los cuales pueden ser alternativos o vinculados a la educación y cultura.

Art. 7.- FORMA DE PAGO

Los pagos serán efectuados por Colectores, Pagadores o Tesoreros, este será un trabajador de la cooperativa calificado para este tipo de crédito, quienes recolectaran las cuotas semanales del grupo en un lugar designado.
Existirá método de cobranzas detallados en el formulario de capacitación del personal calificado para este tipo de crédito.
La forma de pago semanal permite una continua evaluación de los pagos, e incentiva al socio, además que nos permite establecer medidas de reevaluación del pago si se presentara el caso.

Art. 8.- DE LA GARANTIA.-

No se establece un garante, la cooperativa estudiara el proyecto revisando la factibilidad del mismo. Se llegara a un acuerdo escrito entre la cooperativa y el grupo de profesores cumpliendo con la totalidad de requisitos.

La única garantía que cuenta la cooperativa es que en una de las cláusulas del contrato se dispondrá, que a falta de pago mensual del préstamo grupal se procederá al descuento paulatino en el rol de acuerdo al porcentaje prestado a cada socio.

Se puede tomar como garantía además el seguimiento que se realiza semana a semana, además con la corroboración de que los recursos fueron canalizados correctamente.

Art. 9.- DE LA APROBACIÓN

Los rangos de aprobación de este tipo de Crédito, será por parte del Gerente de Sucursal de hasta un monto de 500 dólares por integrante de grupo de Docentes y Administrativos.

Art. 10.- PLAZO

El plazo máximo será de hasta 12 meses y se establecerá un pago semanal mínimo del 2% del monto adeudado, variable dependiendo si plazo es menor a un año.

Art. 11.- DEL ENCAJE

Este tipo de créditos por su naturaleza no requerirán de encaje.

Art. 12.- DE LA LEGALIZACIÓN

Los deudores y el representante legalizarán la operación de crédito con sus firmas de responsabilidad en los documentos habilitantes: contrato de mutuo acuerdo, no se exigirá la firma del cónyuge tanto para los deudores y el representante.

Art. 13.- INSPECCION

Se realizará la inspección del proyecto en la primera semana, además que deberán cumplir con la presentación del justificativo ya sea esta factura o nota de venta, o documento dependiendo del tipo de proyecto.

Art. 14.- COSTOS

La tasa de interés aplicada será la que esté vigente en la cooperativa a la fecha de concesión y establecida por el Consejo de Administración de acuerdo a las regulaciones emitidas por el Banco Central del Ecuador.
Se cobrarán los impuestos permitidos por la Ley.
Se descontará el valor de prima del Seguro de Desgrávame, mismo que está sujeto a las políticas internas de la Cooperativa.
Por ser un crédito de beneficio social que se realizará sin encaje no se establecerá una comisión para servicios financieros.

Art. 15.- BENEFICIOS

Seguro de desgravamen.- Si el socio fallece estando vigente el crédito, éste será cancelado por la Compañía Aseguradora

CAPÍTULO IV.- ESTUDIO TECNICO

4.1 ANTECEDENTES ECONÓMICOS

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Juan Pío de Mora, cuya matriz se encuentra ubicada en la Provincia de Bolívar, cuenta con 35 años de experiencia, demostrando ser una cooperativa solvente y de continuo crecimiento, posee en la actualidad agencias en las ciudades de Guaranda, Chillanes, Caluma y una sucursal en la ciudad de Babahoyo.

El presente capítulo tiene como finalidad determinar las inversiones necesarias para poner en marcha una sucursal en la ciudad de Guayaquil, dirigida al personal administrativo y docente de las Escuelas Fiscales de la provincia del Guayas, que laboren bajo nombramiento otorgado por el Ministerio de Educación.

Como se especificó en el capítulo anterior, se ha determinado que la ubicación ideal de la sucursal sería cerca de la Dirección de Estudios, ubicado en Domingo Comín y Chambers, sector del Barrio Centenario, donde se encuentra ubicado la AEDA, vale la pena mencionar que para la realización del análisis económico se establecerá un gasto de arrendamiento, pues el local donde se instalará la sucursal sería alquilado.

Al tratarse de una Cooperativa que no ofrece a sus clientes un bien tangible sino servicios sociales y financieros, en el presente proyecto no se establecerá un ***Proceso de Producción***, el detalle de la ***Materia prima requerida***, ni el ***Tamaño del proyecto***.

4.2 INGENIERIA DE LA PRODUCCIÓN

4.2.1 INVERSIÓN EN OBRAS FÍSICAS

Como se mencionó al inicio del capítulo, el gasto de inversión en obra física respecto a la creación de una sucursal, no existiría pues se plantea establecer solamente un gasto de arrendamiento por el alquiler de un local en el sector del Barrio del Centenario, donde se encuentra ubicada la Dirección de Estudios.

4.2.2 INVERSIONES EN EQUIPAMIENTO

La inversión en equipamiento son todas aquellas que permiten la operación normal de la sucursal. Para este proyecto en particular se utilizarán los siguientes equipos de oficina, equipos de computación y muebles- enseres:

Cuadro 4.1: Inversión Fija.

INVERSION FIJA	Cant	Coste/Unid	Coste Total ($)	Vida Útil	Valor Desecho/Unid
Equipo de Oficina			240,00		
Teléfono de escritorio	3	80,00	240,00	5	20,00
Equipo de computación			3.450,00		
Computadoras	3	700,00	2.100,00	3	150,00
Terminales	1	400,00	400,00	3	100,00
Multiuso (fax-impresora-escáner)	1	150,00	150,00	3	50,00
Fotocopiadora	1	800,00	800,00	5	200,00
Muebles y enseres de oficina			1.915,00		
Escritorio gerente	1	200,00	200,00	10	50,00
Silla espalda alta	1	45,00	45,00	10	20,00
Escritorios varios	3	150,00	450,00	10	45,00
Sillas espalda baja	3	40,00	120,00	10	15,00
Dispensador de agua	1	150,00	150,00	5	40,00
Mini bóveda	1	800,00	800,00	10	100,00
Archivadores aéreos	3	50,00	150,00	10	20,00
Aire acondicionado central	1	2.000,00	2.000,00	5	500,00
Total			$ 7.605,00		

Fuente: Elaborado por las Autoras

A partir de este balance se obtendrá parte de la información necesaria para la elaboración del flujo de caja del proyecto.

Las computadoras son unas desktop INTEL Centrino Duo, con memoria RAM de 512, DVD writer de 102 GB, pantalla FLAT de 17 pulgadas, incluye regulador de voltaje así como una impresora de marca “Canon” modelo iP1000; su precio, con I.V.A. incluido, es de $700. La impresora multifunción es de marca “Lexmark” modelo 1270, su precio, con I.V.A. incluido, es de $150.

Los muebles y enseres de oficina fueron cotizados al maestro Pedro Duarte, después de haberle presentado un diseño de la oficina detallado.

El Aire de acondicionado central es un splits cotizado en la compañía INSISTERSA, el precio incluye la instalación.

4.2.3 CALENDARIO DE INVERSIONES EN EQUIPOS

Mediante el calendario de inversiones en equipos se indica la inversión necesaria que se requiera realizar cada año por adquisición de nuevo equipo de oficina, de computación o muebles y enseres, por motivo de la finalización de la vida útil del bien, por ejemplo en el caso de las computadoras cada 3 años se invertirá en nuevo equipo.

En el año cuatro se proyecta un posible aumento de un puesto de trabajo, la contratación de una nueva oficial de crédito, la inversión requerida es:

Cuadro 4.2: Inversión en Equipos.

	Cant	Coste/Unid	Coste Total ($)	Vida Útil	Valor Desecho/Unid
Equipo de Oficina			160,00		
Teléfono de escritorio	2	80,00	160,00	5	20,00
Equipo de computación			700,00		
Computador	1	700,00	700,00	3	150,00
Muebles y enseres de oficina			290,00		
Escritorios varios	1	200,00	200,00	10	50,00
Sillas espalda baja	1	40,00	40,00	10	20,00
Archivadores aéreos	1	50,00	50,00	10	25,00
Total			1.150,00		

Fuente: Elaborado por las Autoras

Por lo tanto en el cuadro siguiente se detalla la inversión necesaria en cada año.

Cuadro 4.3: Inversión en Equipos con un horizonte de 10 años.

Años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Equipo de Oficina										
Teléfono de escritorio				160	240				170	240
Equipo de computación										
Computadoras			1500	700		1500	500		1500	500
Terminales			400			400			400	
Multiuso (fax-impresora-escáner)			150			150			150	
Fotocopiadora					800					800
Muebles y enseres de oficina										
Escritorio gerente										200
Silla espalda alta										45
Escritorios varios				200						450
Sillas espalda baja				40						120
Dispensador de agua					150					150
Mini bóveda										800
Archivadores aéreos				50						150
Aire acondicionado central					2000					
Total			$ 2.050	$ 1.150	$ 3.190	$ 2.050	$ 500		$ 2.220	$ 3.455

Fuente: Elaborado por las Autoras

Los valores mostrados en el calendario de inversiones en equipos son totales. Se aclara que en el décimo año para efectos de cálculos de rentabilidad del presente proyecto, no se incurrirá en la inversión del reemplazo de equipos de oficina, computación y muebles – enseres.

4.2.4 CALENDARIO DE INGRESOS POR VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES DE REEMPLAZO

A continuación se muestran los ingresos que se pueden obtener vendiendo los equipos de computación, muebles y enseres, ya desgastados a su valor de salvamento, donde este valor es el precio de mercado que se paga por activos fijos de esta naturaleza.

Cuadro 4.4: Ingresos por Venta de Equipos y Muebles con un horizonte de 10 años.

Años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Equipo de Oficina										
Teléfono de escritorio					60				40	60
Equipo de computación										
Computadoras			450			450	150		450	150
Terminales			100			100			100	
Multiuso (fax-impresora-escáner)			50			50			50	
Fotocopiadora					200					200
Muebles y enseres de oficina										
Escritorio gerente										50
Silla espalda alta										20
Escritorios varios										135
Sillas espalda baja										45
Dispensador de agua					45					45
Mini bóveda										100
Archivadores aéreos										60
Aire acondicionado central					500					500
Total			$ 600		$ 805	$ 600	$ 150		$ 640	$ 1.365

Fuente: Elaborado por las Autoras

Las cifras mostradas, en dólares, son los ingresos totales por la venta de los distintos tipos de equipos de oficinas, muebles y enseres.

4.2.5 BALANCE DE PERSONAL

Aquí se identifica y cuantifica el personal que se necesita en la operación del proyecto como los empleados que trabajarán directamente en la nueva sucursal en Guayaquil, además de la Asamblea General de Socios, el Consejo de Administración, Presidente, Gerente General de la matriz.

Asamblea General de Socios
Atribuciones y Responsabilidades:
Son los representantes de los socios.
Asisten y votan en Asambleas Generales y especiales sobre aprobar y reformar el estatuto elección de los miembros del Consejo de Administración y de los Comités de Crédito.
Se reúnen ordinariamente cada 6 meses, y en casos especiales como para aperturar una sucursal o implementar una nueva estrategia o política.

Consejo de Administración
Atribuciones y Responsabilidades:
Establece la política y maneja las actividades de la cooperativa de ahorro y crédito de acuerdo con los estatutos y la legislación;
Comprende los riesgos asumidos por la entidad;
Define niveles aceptables para esos riesgos;
Se asegura que la Gerencia General tome acciones necesarias para identificar, monitorear y controlar los riesgos;
Aprueba la estructura de la organización;
Es elegido por los socios.

Presidente
Atribuciones y Responsabilidades:
Preside las reuniones del Consejo de Administración y de las Asambleas de socios.
Presenta un informe anual del Consejo a los socios.
Elegido por los socios, generalmente dentro de los miembros del Consejo de Administración.

Gerente General
Atribuciones y Responsabilidades:
Implementa las estrategias aprobadas por el Consejo de Administración, es el representante legal.
Operativamente es la máxima autoridad, puesto que es quien toma las decisiones rápidas y operativas. Como para contratación y despido de personal.
En la Cooperativa Juan Pío de Mora ha habido un solo gerente general, quien fue el promotor de la creación de esta cooperativa.

Departamento Legal
Atribuciones y Responsabilidades:
Supervisa los registros y los procedimientos legales de la cooperativa.
Generalmente es elegido por el Consejo de Administración.

Comité de Crédito
Atribuciones y Responsabilidades:
Revisa y aprueba las solicitudes de préstamo. Es elegido por el Consejo de Administración.
Examinar en forma detallados los informes presentados en relación con los criterios de identificación, medición y administración del riesgo de crédito por parte de las instancias responsables.
Examina en detalle la cuantificación de las provisiones requeridas para proteger la cartera de crédito, las estrategias de cobro, la evolución de la cartera morosa y el cumplimiento de las metas establecidas por el Gerencia General y el Consejo de Administración en esta materia.
En el caso de préstamos con un monto mayor a $8,000.00, es el Comité de Crédito el que aprueba el crédito; para montos menores a este se aprueban independientemente en cada sucursal.
Vela por el respeto a los límites para la aprobación de créditos por parte de las demás instancias de la cooperativa, así como los que correspondan a los límites de crédito y concentración de riesgos.
Propone al Consejo de Administración las políticas para el otorgamiento de créditos, en especial las relacionadas con los topes para aprobación, la documentación y requisitos exigidos para el estudio de los mismos, la cobranza de los créditos vencidos, y los cupos máximos que deben concederse a deudores individuales y relacionados.

Contador General
Atribuciones y Responsabilidades:
Realiza las operaciones contables.

Departamento de Sistemas
Atribuciones y Responsabilidades:
Asistencia técnica.

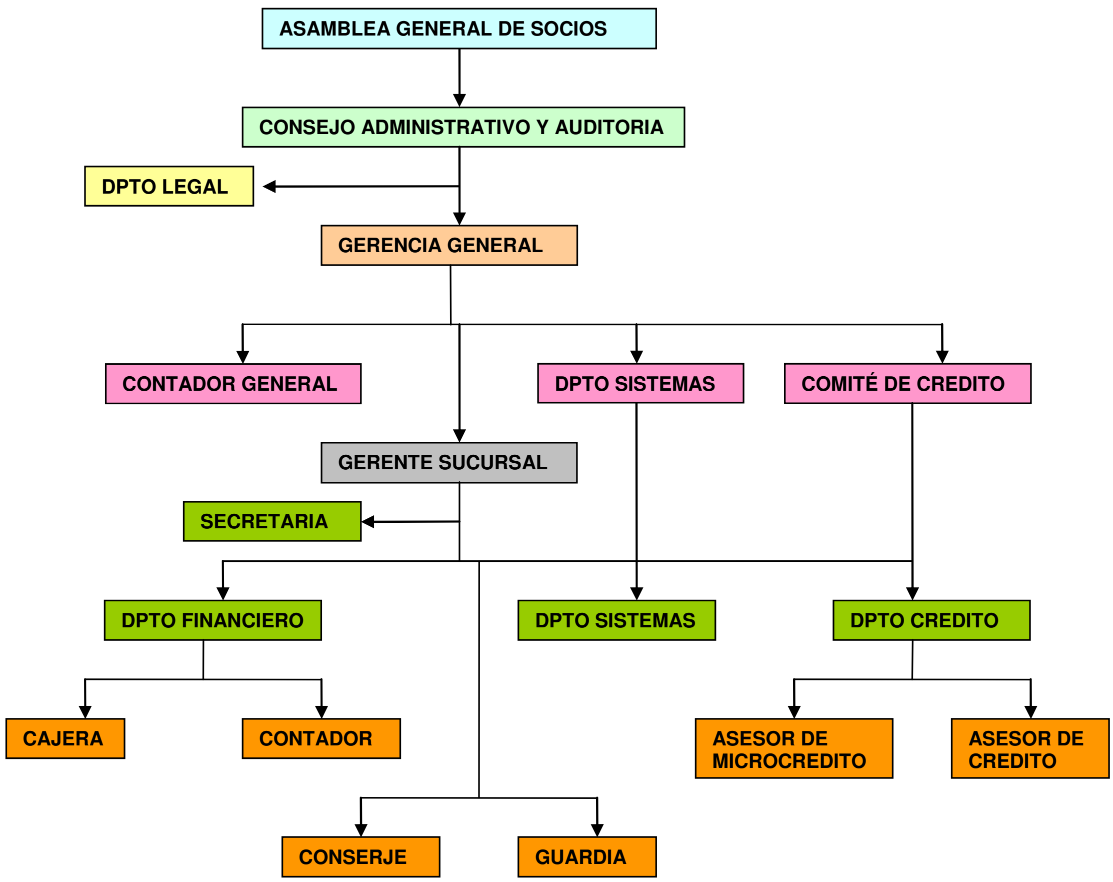
Secretario
Atribuciones y Responsabilidades:
Lleva las actas de todas las reuniones. Es elegido por y dentro del Consejo de Administración.
Recibir y tramitar la correspondencia.
Elaborar oficios, informes, reportes, cartas, actas, certificados, memorándums, etc. necesario para el funcionamiento. Mantener un archivo ordenado de la correspondencia de la Institución para el correcto desempeño y agilidad de la difusión de la información cumpliendo con las normas éticas y legales.
Llevar el control de caja Chica.
Apoyar a todas las unidades del proceso, colaborando en la organización de la agenda de trabajo, elaboración de documentos, atención de primer nivel a todos los clientes internos y externos.
Verificará que los documentos que reposen en el archivo deben ser adecuadamente organizados y con las debidas seguridades y confidencia requeridas.

Empleados

Sus funciones dependen de las necesidades de la cooperativa. Los empleados son elegidos por el gerente general o por la persona que el designe; en este caso se designa al gerente de sucursal la elección del personal que va a estar a su cargo.

4.2.6 ORGANIGRAMA DE LA COOPERATIVA

Figura 4.1: Organigrama de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" Ltda.



Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" Ltda.

SUCURSAL GUAYAQUIL

Gerente de la Sucursal
Atribuciones y Responsabilidades:
Informa a los socios y no socios de los servicios de la cooperativa y "vende" la idea de los beneficios de ser socio de una cooperativa de ahorro y crédito. Es elegido por el Consejo de Administración.
La gerencia debe establecer canales de comunicación eficaces para asegurar que todo el personal sea completamente consiente de las políticas y procedimientos que afecten sus tareas y responsabilidades.
Es el representante y responsable de la sucursal ante el Gerente General, el Consejo de Administración y la Asamblea General de Socios.
Establecerá procedimientos para la contratación del personal a su cargo, de acuerdo con el nivel de responsabilidad y autoridad que se le va a designar.
Debe asegurarse que los riesgos que afectan el logro de las estrategias y objetivos de la sucursal sean continuamente evaluados.

Oficial de Crédito
Atribuciones y Responsabilidades:
Brindar atención al cliente.
Promover los servicios financieros ofrecidos por la institución.
Elaborar, procesar y analizar las solicitudes de créditos de los clientes.
Participar en el comité de la sucursal.
Elaborar, procesar y analizar los reportes de visitas post crédito a clientes.
Gestionar cobro de la cartera de clientes asignada.
Participar en equipos de cobranzas cuando se implemente planes especiales de cobro.
Elaborar propuestas de productos financieros.
Evaluación y seguimiento de los indicadores de calidad de su cartera y de la Sucursal.
Elaborar informes y planes de trabajo mensuales y especiales.
Actualizar la información socio económico y del mercado financiero del territorio asignado.
Realizar aquellas funciones que e oriente su jefe inmediato, es decir el Gerente de la Sucursal

Promotor
Atribuciones y Responsabilidades:
Difunde la información de los servicios que ofrece la institución.
Recopila, elabora y emite informaciones estadísticas sobre el desarrollo de las actividades de su atención.
Fuerte personalidad y capacidad de liderazgo (será la voz de la organización ante terceros).
Pensamiento estratégico.
Imperturbabilidad (será necesario dar la cara por la empresa ante la opinión pública en situaciones críticas).
Tener la capacidad persuasiva (es vendedor de ideas).
Olfato periodístico (identificar las noticias que se generan dentro de la empresa).
Pensamiento estructurado (manejara grandes cantidades de información que debe saber jerarquizar).
Realiza estudios sobre el impacto de la programación en la comunidad.

Cajera
Atribuciones y Responsabilidades:
Atender el servicio de cajas (depósitos y retiros).
Mantener en óptimas condiciones su material y equipo de trabajo.
Recibir el fondo diario de efectivo para iniciar sus funciones.
Hacer los cortes parciales de efectivo necesarios, para entregarlos debidamente conciliados, para que sean depositados oportunamente en las cuentas correspondientes.
Realizar el arqueo de los ingresos obtenidos al final de la jornada, haciendo la conciliación correspondiente.
Separar y sumar por conceptos los recibos especiales cobrados durante el día.
Enviar al Jefe de Agencia vía correo electrónico, la información sobre los ingresos captados durante la jornada diaria.
Cualquier otra actividad que le sea encomendada por su superior.

A continuación el detalle de la remuneración de los empleados de la nueva sucursal en Guayaquil, los valores incluyen los beneficios sociales.

Cuadro 4.5: Remuneración de Empleados de la nueva sucursal en Guayaquil.

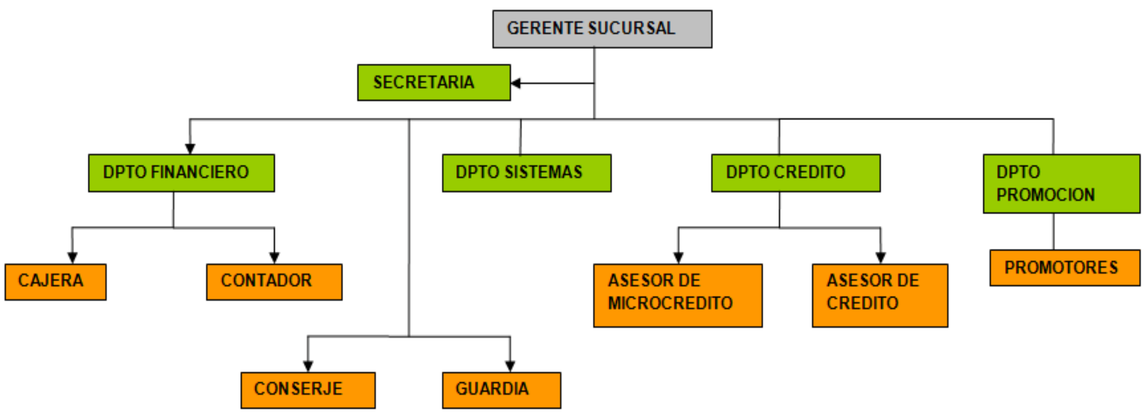
Cargos	No. Puestos	Remuneración Anual ($)	
		Unitario	Total
Gerente de la Sucursal	1	$ 500,00*	$ 6.000,00
Oficial de crédito	1	$ 350,00*	$ 4.200,00
Promotor	2	$ 300,00*	$ 7.200,00
Cajera	1	$ 350,00*	$ 4.200,00
Conserje/Guardia	1	$ 200,00*	$ 2.400,00
		TOTAL ($)	$ 24.000,00

*Incluyen los beneficios sociales

Fuente: Elaborado por las Autoras

El presente organigrama de la Sucursal, es la proyección de lo que se quiere lograr en cuanto el proyecto se encuentre en la etapa de maduración y cuente con los recursos necesarios para mantener esta estructura.

Figura 4.2: Organigrama en etapa de maduración del proyecto de la sucursal en Guayaquil de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" Ltda.



Fuente: Elaborado por las Autoras

4.3 LOCALIZACION DEL PROYECTO

Se ha determinado que la ubicación ideal de la sucursal seria cerca de la Dirección de Estudios, ubicado en Domingo Comín y Chambers, sector del Barrio Centenario, donde se encuentra ubicada la AEDA.

En la AEDA los docentes y administrativos se pueden acercar si tienen alguna duda sobre la gestionan de solicitudes para debito de las tarjetas comerciales y bancarias que posean o algún tipo de préstamo, por este motivo la concurrencia a este sector por nuestro mercado meta es significativo.

Sin embargo existían dos opciones "tentativas" adicionales en la ciudad de Guayaquil, usando el método cualitativo por puntos, se escogió así:

Cuadro 4.6: Localización del Proyecto.

		A: Barrio el Centenario		B: Terminal Terrestre		C: Centro de la ciudad	
Factor	**Peso**	**Calif.**	**Ponderación**	**Calif.**	**Ponderación**	**Calif.**	**Ponderación**
Cercanía Mercado	50%	10	5,00	8	4,00	7	3,50
Costo de Alquiler	30%	7	2,10	5	1,50	7	2,10
Fácil ubicación	20%	8	1,60	10	2,00	7	1,40
Total			**8,70**		**7,50**		**7,00**

Fuente: Elaborado por las Autoras

En este caso, se decidió utilizar una escala de calificación de 0-10 puntos; por otra parte el peso que se otorgó a cada aspecto de evaluación, fue establecido según el criterio de las autoras del proyecto, como era de esperarse la cercanía con nuestro mercado meta, fue el aspecto que mayor peso tuvo al momento de seleccionar la localización óptima del proyecto. Finalmente, como se aprecia en el cuadro, la opción “A” (Barrio del Centenario) obtuvo un mayor puntaje (8,70) en comparación con las alternativas restantes.

CAPITULO V.- ANALISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 ANTECEDENTES

Este capitulo tiene como finalidad determinar la inversión necesaria para poner en marcha una sucursal de la Cooperativa “Juan Pío de Mora” en la ciudad de Guayaquil, establecer los presupuestos de ingreso y egresos operativos para posteriormente evaluar el potencial económico de la creación de la misma. Adicionalmente se presentara el Flujo de Efectivo Proyectado para analizar la situación económica.

Se evaluara a su vez la rentabilidad del proyecto a través de los criterios del TIR y el VAN, además de un análisis de sensibilidad dada las variaciones respectivas de los mismos. Finalmente se llevara a cabo la evaluación de ciertas razones financieras para tener una mejor visión de los resultados económicos que podría tener el proyecto.

5.2 INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial necesaria para la puesta en marcha de la sucursal; la Inversión Fija está compuesta por la compra de equipo de oficina, equipos de computación y muebles - enseres de oficina que se detallan en el ANEXO 5.1.

La Inversión por constitución está compuesta por los gastos de organización y puesta en marcha, los cuales se incurren antes de empezar a operar, se los detalla a continuación:

Cuadro 5.1: Inversiones por Constitución.

INVERSIONES POR CONSTITUCIÓN	
Gastos de Organización	$ 73,00
Gastos de Puesta en marcha	$ 2.600,00
Imprevistos (5%)	$ 133,65
TOTAL	**$ 2.806,65**

Fuente: Elaborado por los Autoras

Los **gastos de organización** comprende la instalación del software bancario para facilitar las transacciones bancarias de la Cooperativa, en la matriz se cuenta con un Departamento de Sistemas, el cual se encargara de todas las instalaciones de equipo necesarias, siendo el rubro por cancelar la movilización y hospedaje del personal.

Los **gastos de constitución** ante las autoridades competentes, que corresponden a los trámites legales que se realizan para que pueda funcionar legítimamente el ente financiero; y los permisos de funcionamiento, según lo estime el MIES, no tienen costo.

El trámite necesario es el siguiente*:

- ☑ Presentación de una copia del acuerdo ministerial
- ☑ Copia del Estatuto donde conste la creación de una nueva agencia.
- ☑ Ultimo registro de directivo
- ☑ Oficio de la Dirección de Cooperativas de la Provincia de Bolívar

Sin embargo se utilizara una suma para movilización del personal del MIES, siendo el último paso para conseguir la autorización de funcionamiento, la inspección del local donde funcionaria la sucursal.

Cuadro 5.2: Gastos de Organización.

GASTOS DE ORGANIZACIÓN	
Traslado del Personal de Sistemas	$43,00
Pasaje	8,00
Viáticos por un día	35,00
Permisos de Funcionamiento	$30,00
TOTAL	**$73,00**

Fuente: Elaborado por los Autoras

Los **gastos de capacitación** del personal operativo en sus diferentes áreas de actividades, se realizaran por parte de personal capacitado proveniente de la matriz.

Los **gastos de puesta en marcha** son aquellos que se los realizan previamente al inicio de las operaciones hasta que se alcance un funcionamiento adecuado. El siguiente cuadro los detalla:

(*) Datos proporcionados por el Econ. Jorge Paucar, Jefe de Registro del MIES

Cuadro 5.3: Gastos de Puesta en Marcha.

GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	
Publicidad Pre Operativa	2.000,00
Prima seguro de Oficina	600,00
TOTAL	**$2.600,00**

Fuente: Elaborado por los Autoras

5.3 GASTOS OPERACIONALES

Dentro de este componente del flujo de caja se encuentran: Los gastos de administración, de ventas y publicidad.

5.3.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los Gastos Administrativos son las salidas de dinero por consecuencia de sueldos, arriendos y servicios básicos. Además de los gastos por publicidad, los cuales son salidas de efectivo en anuncios publicitarios, volantes, afiches y folletos. Véase el detalle por cada tipo de gasto en los ANEXOS 5.2.

5.3.2 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

La depreciación de activos fijos refleja la pérdida de valor de los muebles de oficina, equipos de oficina, equipos de computación y el sistema de aire acondicionado, como consecuencia de la utilización de los mismos. En el Ecuador se utiliza el método de depreciación en línea recta, a través del cual se calcula la depreciación anual dividiendo el coste inicial de cada activo fijo para el número de años de vida útil. Con estos datos se obtiene la depreciación acumulada y el valor en libros, que viene dado por la diferencia entre el costo inicial del activo fijo menos la depreciación acumulada.

El valor en libros es utilizado con fines meramente contables, debido a que en la práctica existen activos fijos, que aunque contablemente están depreciados, pueden venderse en el mercado de bienes usados, consiguiendo una fuente adicional de ingresos para renovar estos activos. En el ANEXO 5.3 se presenta la tabla de depreciación para los activos fijos empleados en la operación del proyecto.

5.4 CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo es el monto de dinero con el cual se debe de contar para afrontar los costos y gastos relacionados con la operatividad del proyecto, para calcularlo se aplicó el método del déficit acumulado. Para ello, se estimaron los ingresos mensuales derivados de los ingresos: Intereses, Gastos administrativos, Intereses por mora y por el Ingreso de cada nuevo socio.

En base a los ingresos y egresos mensuales calculados, se obtuvieron los saldos de caja por mes y finalmente los saldos acumulados, escogiendo aquel en el cual se registre el mayor déficit entre ingresos y egresos, como lo indica el cuadro mostrado en el ANEXO 5.4.

5.5 ESTRUCTURA DE FINANCIMIENTO

En este caso, del capital requerido para implementar el proyecto, será capital propio entregado por la matriz de la Cooperativa Juan Pío de Mora cuyos accionistas aportarán con el 100% de la inversión inicial del mismo.

5.6 PROYECCION DE INGRESOS

Para poder proyectar la participación de mercado que tendría la sucursal en el primer año de operaciones, se cruzo información que se obtuvo en las encuestas descritas en el capitulo #2, para la Investigación de Mercado del presente proyecto, estableciéndose los siguientes supuestos:

- ☑ El 75% de la muestra había adquirido algún tipo de préstamo.
- ☑ El 24% de los que si habían adquirido un préstamo, opinaban que la tasa de interés cobrada era alta con respecto al promedio del mercado.
- ☑ El 95% del total de los encuestados estarían dispuestos a utilizar los servicios sociales y financieros de la nueva sucursal.

Por lo tanto se proyecta que de las 11.483 personas que conforman nuestro mercado meta, 1.964 personas estarían dispuestas a ingresar a la sucursal cerrada de la Cooperativa Juan Pío de Mora, ubicada en la ciudad de Guayaquil.

Utilizando como referencia a la Sucursal de la Cooperativa, ubicada en Babahoyo, se investigó acerca de la frecuencia del retiro de los ahorros, donde se observo que en muchos casos los socios acuden a las cooperativas por falta de liquidez (sus montos para préstamos son bajos), además de su accesibilidad al crédito rápido a diferencia de otras instituciones, por lo tanto el 50% de los socios al finalizar el pago de su préstamo deciden mantener una cuenta de ahorros, con expectativa a realizar préstamos de mayor cuantía en el futuro.

5.7 FLUJO DE CAJA

La elaboración del estado de flujo de efectivo tiene como objetivo principal el poder identificar las causas de las eventuales disminuciones o incrementos de efectivo durante el horizonte de planeación del proyecto, que en este caso será de 10 años de operaciones.

Los ingresos operacionales en el caso de la sucursal de una Cooperativa de Ahorro y Crédito, provienen de los intereses cobrados por los préstamos otorgados, por interés por mora, en el caso que el socio demore en el pago de su cuota mensual, además de ingresos adicionales para acceder a los beneficios sociales, tales como el bono de jubilación, servicio médico y dental y el fondo mortuorio, otro tipo de ingreso proviene de la entrada de un nuevo socio a la cooperativa, y por los cobros para cubrir los gastos administrativos.

Dentro de los usos de efectivo generados por el proyecto, se incluyen los gastos en las actividades de comercialización de los servicios financieros y sociales como los gastos por publicidad, sueldo y movilización de las promotoras, todos estos incluidos en los *gastos administrativos*, que representa un rubro muy fuerte por cubrir, además se incluyen en el, los salarios del personal, el pago de alquiler y pago por servicios básicos.

Finalmente, se incluyen los beneficios adicionales que obtiene el proyecto, como consecuencia de la venta de los activos fijos depreciados a su valor de desecho.

Los supuestos a elaborarse servirán de base para la realización del Flujo Anual de Ingresos y Egresos Proyectado para el primer año se encuentran en el ANEXO 5.5.

La mayor demanda de créditos según lo antes expuesto en la investigación de mercado es el Crédito Hipotecario, pero debido al monto de los préstamos y por inicio de funcionamiento solo se podrá aprobar un crédito por mes a partir del cuarto mes.

Establecimos en un escenario pesimista que aproximadamente el 7% de las personas pueden caer en morosidad, de las cuales el 6% son considerados créditos recuperables, tomando en consideración que existe un convenio con la Asociación de Empleados Docentes y Administrativos de la Dirección Provincial del Guayas (AEDA), que reduce el riesgo a prestamos irrecuperables; se tomo además en cuenta las estadísticas del mercado financiero de las cooperativas de ahorro y crédito que actualmente operan en la Provincia del Guayas, cuyo promedio en el 2008 es de solamente un 4,33%. *

Según Rocío Castro, ex Directora Provincial de Educación, se estima que en Guayas se requieren cerca de 15 mil partidas docentes, teniendo un déficit estimado de 5,000 profesores.

El Presidente de la República Econ. Rafael Correa Delgado mediante el Decreto Ejecutivo 709, creó 12.000 partidas extra presupuestarias para todo el país, por lo que teniendo una perspectiva conservadora se prevé un porcentaje de crecimiento de la población docente del 10% anual en los próximos 5 años.

Basado en el déficit de personal docente se ha proyectado una demanda creciente sostenida para estos 10 años, estableciendo un crecimiento anual del 8%, este dato fue resultado de las conclusiones obtenidas por el histórico en las sucursales, de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Juan Pío de Mora, en sus primeros años de funcionamiento.

Por lo tanto para cubrir la demanda proyectada tendríamos que aperturar 164 cuentas mensuales.

(*) Información proporcionada por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

Se debe acotar que nuestra mayor competencia directa es el FCME, tiene entre sus requisitos de créditos, que el socio tenga por lo menos 6 últimas aportaciones mensuales, lo que limitaría a los nuevos docentes de cada año a conseguir un préstamo, teniendo en este nuevo grupo la oportunidad de captarlos como socios.

Los ingresos de la Cooperativa provienen de los servicios brindados a los clientes. Para el primer año, el detalle de los ingresos mensuales se observa en el Cuadro 5.7, mientras que los siguientes años se los detalla en los ANEXOS 5.6, 5.7, 5.8, 5.9, 5.10, 5.11, 5.12, 5.13, 5.14, 5.15, respectivamente.

Los costos de apertura de una cuenta de ahorros se detallan a continuación:

Cuadro 5.4: Costo de Apertura de una cuenta de ahorros.

DESCRIPCIÓN	MONTO
Ingreso socio/cliente	$ 25,00
Monto para la apertura de cuenta	$ 20,00
Gastos Administrativos	$ 8,00
TOTAL	$ 53,00

Fuente: Elaborado por los Autoras

Considerando únicamente el ingreso generado por la prestación del servicio financiero de la Cooperativa, excluyendo las captaciones del público, se obtiene el siguiente cuadro resumen de los ingresos operativos totales de la institución durante su primer año presupuestado.

Cuadro 5.5: Ingresos Totales del Primer año de operación.

INGRESOS	$ 96.440,69
Ingresos para gastos administrativos	15.712,00
Ingresos por ser socio de la cooperativa	49.100,00
Ingreso por Servicios Sociales	18.383,04
Intereses ganados por prestamos	11.731,17
Ingresos por intereses de mora	1.514,48

Fuente: Elaborado por los Autoras

Sin embargo, las captaciones de ahorros de los clientes, aunque no constituyen un ingreso para la Cooperativa, son relevantes para la operación del negocio, dado que ese dinero permite otorgar préstamos. En el primer año, dichas captaciones suman US$ 116.528,45.

Los egresos comprenden las salidas de dinero que la Cooperativa debe incurrir en el desarrollo de sus actividades diarias. El desglose de los egresos de operación del primer año, se encuentran el cuadro 5.8.

Cuadro 5.6: Egresos Totales del Primer año de operación.

EGRESOS	$ 36.832,17
Gastos administrativos	35.436,12
Intereses pagados a cuentas de ahorros	230,77
Gastos por prestamos irrecuperables	1.165,28

Fuente: Elaborado por los Autoras

Se estimó necesaria para el año 4 la ampliación de un puesto de trabajo por la contratación de una cajera para atender el aumento de los clientes, y una persona adicional que trabaje como conserje/guardián.

5.7.1 PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA

El flujo de caja constituye un importante elemento en el estudio del proyecto porque se consideran las inversiones, los ingresos, los egresos, depreciaciones y amortizaciones. La evaluación del proyecto depende mucho de los resultados que en el flujo se determinen.

Los supuestos que se tomaron en cuenta para realizar el flujo de caja se detallan en el ANEXO 5.16.

Según la Dirección Nacional de Cooperativas, las Cooperativas de Ahorro y Crédito han desarrollado un alto y sostenido crecimientos en estos últimos años, en especial a raíz de la última crisis bancaria que atravesó el Ecuador. Con estos antecedentes, se estimó necesario fijar para este proyecto un crecimiento promedio del 8%, en la otorgación de créditos, siendo este igual al crecimiento de la demanda.

Se debe acotar que a pesar, que el número de socios en el primer año de la sucursal es de 1964 personas, la capacidad de atención es limitada debido al pequeño número de empleados con que se iniciaría la Cooperativa, además de tomar en cuenta el monto del capital de trabajo, por lo tanto solamente 248 socios obtendrían algún tipo de servicio financiero, distribuidos según las preferencias del mercado meta, expuestas en la pregunta # 18, del cuestionario que sirvió como base para la Investigación de Mercado, donde se analiza dicha pregunta.

El flujo de caja proyectado a diez años figura en el ANEXOS 5.17.

5.8 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto es la diferencia entre los costos de inversión de un proyecto y lo que vale en el mercado; para ello, se toma en cuenta los ingresos y egresos descontados a una tasa de rendimiento que los inversionistas requerirán por haber asumido el riesgo de implementar el proyecto.

Esta tasa de descuento se la determina utilizando la siguiente formula dado que la inversión es 100% aporte de la matriz de la Cooperativa Juan Pío de Mora:

$$r_e = r_f + \beta\left(r_m - r_f\right) + r_{f\ Ecua.}$$

Donde:

***K_e* =** Indica la tasa que el proyecto deberá cobrar como resultado de la inversión implementada en el año base.

***R_f* =** Es el rendimiento sin riesgo, para ello se considera la tasa libre de riesgo de los bonos a cinco años de los EE.UU. más el riesgo país del Ecuador. La tasa libre de riesgo en los bonos del Tesoro de EE.UU. es del 2,7590 % y el riesgo país es de 38,10 puntos base*.

***(R_m – R_f)* =** Es la prima por riesgo. Dado que las Cooperativas no cotizan sus valores en las bolsas de valores, se utilizo para calcular el R_m, una variación porcentual del precio de dos entidades financieras, Citigroup y Bank of America Corporation, componentes del Índice bursátil Down Jones, por un periodo de dos años, del 2007 al 2009, generando un riesgo de mercado negativo de -4,28. Por lo tanto la prima por riesgo es de -7,039.

***β* =** Es el riesgo del proyecto con respecto al riesgo de mercado. Siendo este para el mercado bancario de 0,47*.

Una vez definido los términos necesarios para calcular la tasa de descuento del proyecto, se obtiene:

$$r_e = r_f + \beta\left(r_m - r_f\right) + r_{f\ Ecua.}$$

***r*e=** 2,7790%+ 0,47(-6,78% - 2,7790%) + 38,64%

***r*e =** 36,91%

Luego de haber obtenido la tasa de descuento para los accionistas, se procede con el Flujo Neto de Efectivo a calcular el VAN.

El VAN que se obtuvo fue de US$ 7.423,88, lo cual indica que el proyecto es viable y factible financieramente hablando, además de ser rentable ya que esta generando un valor adicional después de 10 años de operación.

5.9. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno es el rendimiento esperado de un proyecto de inversión. Se requiere que esta tasa sea mayor a la tasa de descuento para poder determinar que el proyecto es rentable para el inversionista.

(*) Datos obtenidos por medio de la pagina www.damodaran.com

Para el caso del presente proyecto la tasa interna de retorno (TIR) es del 38,79% y, frente a una tasa de descuento del 36,917%, se puede concluir que el proyecto cumple con las expectativas deseadas por la matriz para la apertura de una sucursal en la ciudad de Guayaquil.

5.10 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

De acuerdo con el flujo de caja proyectado, y utilizando el método de periodo de recuperación descontado el cual toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, los inversionistas del proyecto recuperarán su capital en el décimo año de ejecución del proyecto (año que toma en cuenta el valor de desecho calculado). ANEXO 5.18.

5.11 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Es oportuno desarrollar un análisis de sensibilidad que permita apreciar la sostenibilidad financiera que pudiera tener el proyecto frente a las variaciones de ingresos, egresos, en el caso de las entidades financieras las tasas de interés y morosidad por incumplimiento de pago oportuno.

Utilizando la herramienta para Excel, RISK, se ha generado los siguientes escenarios, para los cuales se ha tomado en cuenta los principales factores que tienen relación con la naturaleza del negocio:

- Demanda Anual
- Tasa de Morosidad
- TMAR (Tasa de Retorno Esperado por el inversionista)
- Gastos Administrativos
- Tasa por Préstamos irrecuperables.

Según el ANEXO 5.19, donde se muestra gráficamente las variaciones que tendría el VAN, según el tipo de escenario son:

CUADRO 5.7: Escenarios del VAN

Pesimista	-$ 32.861,91
Normal	$ 8.448,94
Optimista	$ 113.480,00

Fuente: Elaborado por los Autoras

Los ingresos de la Cooperativa dependen del número de clientes que ingresan y del número de créditos otorgados a dichos clientes. Como se puede observar según la análisis de sensibilidad en el cuadro 5.7, la interacción de los factores antes mencionados en un escenario Optimista el VAN sería de $113.480,00, siendo negativo en un escenario Pesimista con un -$32.861,91. Pero en un escenario Normal el VAN es positivo $8.448,94, demostrando que la creación de una sucursal en la Provincia del Guayas, es rentable para la Cooperativa “Juan Pío de Mora” Ltda.

Entre las variables que tienen un efecto negativo sobre el VAN están la TMAR, la más influyente, y los Gastos Administrativos, que poseen una relación inversa con el VAN, por lo tanto un aumento de los mismos produciría un VAN negativo, como se observa gráficamente en el ANEXO 5.21.

A diferencia de la demanda y la tasa de morosidad pues si estas aumentaran el VAN se tornaría positivo o aumentando de valor.

De la misma forma en el ANEXO 5.20 se muestra gráficamente las variaciones que tendría la TIR, según el tipo de escenario son:

CUADRO 5.8: Escenarios del TIR.

Pesimista	33,31%
Normal	38,52%
Optimista	44,28%

Fuente: Elaborado por los Autoras

Las posibles estimaciones de la TIR según la simulación de sensibilidad de las variables genera que en un escenario Optimista, la Cooperativa Juan Pío de Mora recibiría una rentabilidad del 44,28% por parte de la nueva sucursal, mientras que en un escenario Pesimista seria de solamente el 33,31%. Pero en un escenario Normal la TIR seria 38,52%, siendo mayor a la TMAR, 36,91%, por lo tanto y al igual que el criterio del VAN la creación de una sucursal cerrada es rentable económicamente para la Cooperativa, además de que su posicionamiento de mercado se extendería hasta la Provincia del Guayas.

Entre las variables que tienen un efecto negativo sobre la TIR están los Gastos Administrativos, la más influyente, y el porcentaje de Créditos irrecuperables, que poseen una relación inversa con la TIR, por lo tanto un aumento de los mismos produciría un TIR negativo, como lo muestra el ANEXO 5.22.

A diferencia de la demanda y la tasa de morosidad pues si estas aumentaran la TIR al igual que el VAN se tornaría positivo.

Según los diferentes escenarios los valores que genero el análisis de simulación son:

CUADRO 5.9: Escenarios de los Principales Factores.

FACTORES	OPTIMISTA	NORMAL	PESIMISTA
GASTOS ADMINISTRATIVOS	$ 22.071,55	$ 35.468,77	$ 49.253,76
DEMANDA	2.165	1.938	1.608
TASA DE MOROSIDAD (%)	4%	7%	10%
PORCENTAJE DE CRÉDITOS IRRECUPERABLES (%)	0,6%	1%	1,4%
TMAR (%)	22%	37%	50%

Fuente: Elaborado por los Autoras

CONCLUSIONES

- ✓ De acuerdo al Estudio de Mercado realizado a los docentes y administrativos de las Escuelas Fiscales que trabajan para el Ministerio de Educación en la Provincia del Guayas, existe una alta disposición por conocer los servicios de la nueva Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” Ltda. ya que las entidades financieras existentes en el mercado tienen ciertas restricciones para el crédito. Les parece buena la iniciativa de la apertura de una sucursal cerrada y que posea el convenio con la AEDA.

- ✓ Este proyecto no cubre en totalidad la demanda insatisfecha de créditos, sin embargo motivará a nuestro mercado meta a la adquisición de estos y así mejorar sus estándares de vida.

- ✓ El proyecto es viable dado que las Políticas de Crédito de la Cooperativa son más accesibles que las del mercado competitivo, como por ejemplo el monto de apertura de cuenta de ahorros es una cantidad inferior a lo que requiere la competencia más fuerte.

- ✓ Se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) de US$7.423,88 que es mayor a cero, agregando valor a la Cooperativa, y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 38,79% superior a la TMAR, lo que indica que el proyecto es rentable y financieramente viable, a pesar que en la actualidad se mantiene un riesgo país elevado.

- ✓ En base al análisis de sensibilidad, dado escenarios optimista, normal y pesimistas, se pudo comprobar que el proyecto sigue siendo rentable para los inversionistas ya que el VAN y la TIR mantienen el estándar adecuado para ser viable, salvo las variables como los Gastos Administrativos, la más influyente, y el porcentaje de Créditos irrecuperables, que poseen una relación inversa con el VAN y la TIR, que podrían tener un efecto negativo sobre los mismos.

RECOMENDACIONES

El panorama competitivo en la industria de Servicios Financieros esta cambiando, por fuerzas que alteran de manera considerable la competencia y los modelos tradicionales del negocio, a esto se suman los cambios de las condiciones de mercado que lo hacen más competitivo.

Seguidamente insertaremos sintéticamente las recomendaciones más importantes que surgieron del citado trabajo:

- ✓ Mantener una relación positiva entre el Consejo de Administración y la Gerencia de la nueva sucursal, de este modo mantener un control y supervisón adecuada.

- ✓ Que el socio se sienta identificado con la Cooperativa, con el fin de que sea parte importante del desarrollo de la misma.

- ✓ Estar siempre a la expectativa de consultar a los clientes como están percibiendo los productos y servicios ofrecidos por la Cooperativa de forma tal que si se diere algún comentario negativo mejorarlo de inmediato.

- ✓ Se debe hacer un estudio socioeconómico exhaustivo de la masa societaria de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” Ltda., en base al cual se deberá implementar un sistema informático simple, en red, fácil de manejar tanto por los gerentes como por los miembros del Consejo Administrativo y Consejo de Vigilancia, que arroje como salida entre otros; niveles de ingreso, capacidad de ahorro, expectativas, profesión, oficio, necesidades de capacitación por segmento societario etc.

- ✓ Crear nuevos convenios con instituciones públicas o privadas, fusiones horizontales y verticales a beneficio de los socios, como por ejemplo convenio con consultorios médicos adecuados, convenio para sacar una tarjeta de débito, o cualquier otro servicio en el que se puede servir como intermediario.

- ✓ Cada acción de la nueva sucursal en futuros convenios debe de saber perfectamente a que segmento de la masa societaria va dirigida, posteriormente deberá ser evaluada, de tal forma a determinar efectos ya sean positivos o negativos de las mismas, de tal manera se creará un proceso de retroalimentación constante, el cual es fundamental para toda planificación, de esta forma estaremos logrando una planificación dinámica.

- ✓ Deberá realizarse acciones para aumentar la capacidad de ahorro de toda la masa societaria en especial la capacidad de ahorro del sector magisterial al que se ha dirigido, teniendo en cuenta que este es un proceso a largo plazo.

- ✓ Podría lograrse estas condiciones anteriormente señaladas mediante modelos que incorporen conceptos tales como: economías de escala, crecimiento horizontal y vertical como institución y gremio, con el objetivo de crear "Valor" a la entidad; no sólo para promover sus intereses económicos, sino también para garantizar los beneficios de sus socios y a la postre, beneficios a la comunidad local.

- ✓ Investigar y desarrollar nuevos productos financieros con la finalidad de incentivar el ahorro y la inversión, como por ejemplo los depósitos a largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- BREALEY, Richard y MYERS, Stewart, *Principios de Finanzas Corporativas.* Quinta Edición, McGraw - Hill, España, 1998.

- FONTAINE, Ernesto, *Evaluación Social de Proyecto.* Onceava Edición, Ediciones Universidad Católica de Chile, Chile, Julio 1997.

- SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo, *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Cuarta Edición. McGraw - Hill Interamericana, Chile, 2000.

- C. KINNEAR, Thomas y R. TAYLOR James, *Investigación de Mercados*. Quinta Edición, McGraw - Hill Interamericana, Colombia, 1998.

- STANTON ETZEL, Walker, *Fundamentos de Marketing*. Onceava Edición, McGraw - Hill, México, 2000.

- WESTON, Fred y BRIGHAM, Eugene, *Fundamentos de Administración Financiera*. Décima Edición, McGraw - Hill, México, 1994.

ANEXOS

ANEXO 3.1 CONVENIO INTERINSTITUCIONAL ENTRE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "JUAN PIO DE MORA" Ltda. Y LA ASOCIACION DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS (AEDA)

En la Ciudad de Guayaquil a los __días del mes de __________ del 2009 intervienen por una parte, la __________en Calidad de Gerente de la Sucursal Guayaquil de la **Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío De Mora" Ltda.** de conformidad con el poder otorgado por el Señor Master Gonzalo Enrique Jarrín Mora, en su calidad de Gerente General de la citada Cooperativa y por otra parte**,** __________ representado por __________, en su calidad de Presidente de y el __________, como Contador(E) de __________, ambas partes hábiles y capaces para contratar y obligarse, convienen en celebrar el presente **CONVENIO INTERINSTITUCIONAL**, contenido al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA-ANTECEDENTES.- ASOCIACION DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS (AEDA), legalmente constituida, agrupa de entre sus miembros a varias personas que son socios activos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío De Mora", en virtud de lo cual acceden a obtener créditos, anticipos de sueldos, mortuoria, fondo de protección de ahorros y préstamos, bono de jubilación, servicio médico, odontológico y otros servicios que brinda la Cooperativa a sus asociados, conforme a lo dispuesto en la Ley de Cooperativas, Estatuto y Reglamento interno vigente y con la finalidad de proporcionar facilidades para el pago de las obligaciones que contraigan con la Cooperativa, se celebra el presente convenio por el cual los Directivos de **ASOCIACION DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS (AEDA)** antes mencionada, se obligan y comprometen a descontar mensualmente del sueldo que perciben sus miembros, las sumas de dinero que por descuentos envíe la Cooperativa oportunamente a **ASOCIACION DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS (AEDA)** donde se detallarán la nómina y valores a descontarse, por cuyo monto en su totalidad de lo recaudado que debe compaginar con el valor enviado por la Cooperativa, se girará un cheque a la orden de la Cooperativa, el mismo que una vez efectivizado se ingresará al sistema para acreditar en la cuenta individual del socio y proceder a descontar el monto enviado por cuanto es el único documento habilitante que acredita haberse efectuado el cobro.

SEGUNDA – CONVENIO INTERINSTITUCIONAL.- Por los antecedentes expuestos, la Econ. Nadia Zabala Béjar en Calidad de Gerente de la Sucursal Guayaquil de la **Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío De Mora" Ltda.** y el __________, en su calidad de Presidente de __________ y el __________, como Contador(E) de __________, por los derechos que representan de la Cooperativa "Juan Pío de Mora Ltda." y __________; en forma libre y voluntaria, sin coacción de ninguna naturaleza y por convenir a los intereses institucionales, convienen en celebrar el presente **CONVENIO INTERINSTITUCIONAL** a efectos de que el Contador(E) de __________, proceda a descontar mensualmente a sus miembros las sumas de dinero que envíe la Cooperativa, mediante documento, solicitando el descuento en el cual constará la nómina y los valores a descontarse, por cuyo monto total __________ elaborará un cheque a la orden de la Cooperativa, que es el único documento que justificará el pago de las obligaciones y la Cooperativa suscribirá el egreso respectivo.

TERCERA – OBLIGATORIEDAD.- En seguridad del compromiso asumido por **ASOCIACION DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS (AEDA),** a través de sus directivos antes mencionados, la Cooperativa se compromete a enviar oportunamente y en forma mensual los roles de descuento al Señor Contador(E) de **ASOCIACION DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS (AEDA),** para que dichos valores sean descontados de acuerdo a la nómina y valores establecidos y consiguientemente se elabore el cheque a la orden de la Cooperativa por el monto total descontado y se entregue a los funcionarios autorizados de la entidad, quienes deberán suscribir la recepción del cheque.

CUARTA – OBLIGACION SOLIDARIA.- Los directivos de **ASOCIACION DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS (AEDA),** en virtud de este convenio asumen la responsabilidad solidaria y la obligatoriedad de descontar a sus miembros que son socios de la Cooperativa, las sumas de dinero que constarán en los roles de descuentos que serán enviados oportunamente, quienes a su vez transmitirán dicha responsabilidad al Tesorero de **ASOCIACION DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS (AEDA),** que según lo dispone los Arts. 219 y 220 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas, es responsable administrativa, civil y penalmente en el caso que no proceda a descontar las retenciones a favor de la Cooperativa "Juan Pío de Mora" en el momento del pago de los sueldos o por su inobservancia no se cumpla, para lo cual se estipula un plazo de diez días para que los dineros retenidos por descuento sean entregados inmediatamente a la Cooperativa.

QUINTA-VERIFICACION DE LA CAPACIDAD DE PAGO.- El socio que vaya a obtener un crédito de la Cooperativa, previamente acudirá a **ASOCIACION DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS (AEDA),** para que obtenga una certificación indicando si está en capacidad de realizar el crédito y si la remuneración que percibe le permite efectuar descuentos a favor de la Cooperativa, documento que obligatoriamente formará parte del expediente que se elabore para obtener dicho crédito

SEXTA – ACEPTACION.- Por su parte tanto los directivos de la **Cooperativa "Juan Pío de Mora" Ltda.** cuanto los directivos de **ASOCIACION DE EMPLEADOS DOCENTES Y ADMINISTRATIVOS (AEDA),** manifiestan su total aceptación al contenido de este **CONVENIO INTERINSTITUCIONAL**, por convenir a los intereses que representan y así previamente haberse establecido.

SEPTIMA – INCUMPLIMIENTO.- En caso de incumplimiento por cualquiera de las partes, renunciando fuero y domicilio se someterán a la Jurisdicción de los Jueces competentes del Cantón Guayaquil, al trámite previsto en la Ley.

Leído que les fue a las partes el presente convenio interinstitucional, se afirman y ratifican en todo su contenido y para constancia firman a continuación en unidad de acto por triplicado, en la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas, hoy ___________ del 2009.

GERENTE SUCURSAL GUAYAQUIL

PRESIDENTE **CONTADOR**

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora" Ltda.

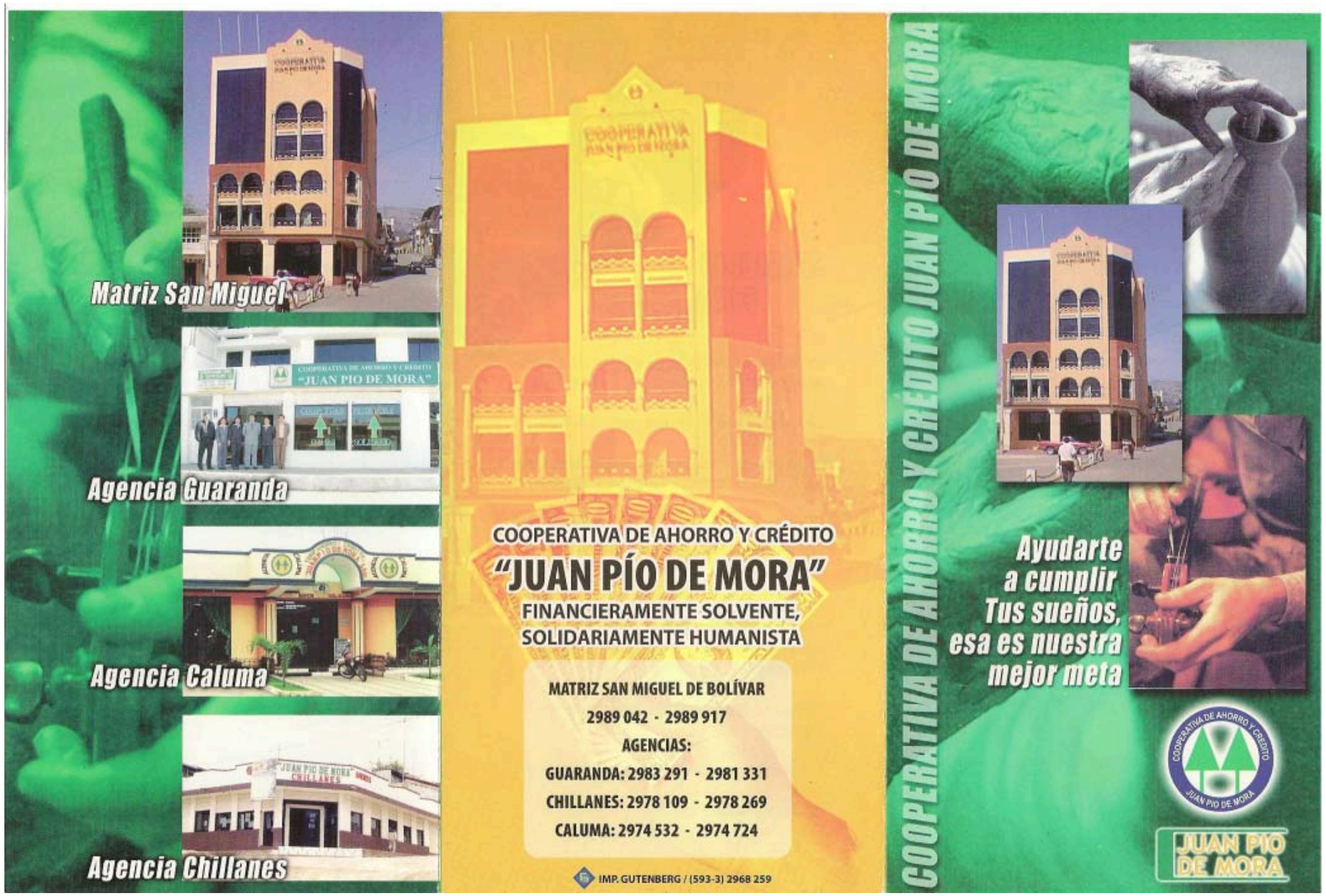
ANEXO 3.2 FLAYER SERVICIOS FINANCIEROS

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 3.3 FLAYER SERVICIOS FINANCIEROS Y SOCIALES

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 3.4 FLAYER AGENCIAS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "JUAN PÍO DE MORA" LTDA.



Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 3.5 PRESUPUESTO DE MARKETING PRE OPERATIVO

PUBLICIDAD PRE OPERATIVA	
Detalle	Costo
Papelería y folletos (a colores por mil)	$ 200,00
Banner con soporte metálico	$150,00
La Calle - Vanguardia	$ 1.000,00
Vallas publicitarias y emblemas	$ 500,00
Radio Fuego	$ 150,00
TOTAL	**$ 2.000,00**

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.1 INVERSION FIJA

INVERSION FIJA	Cant	Valor Unit	Valor Tot	%
Equipo de Oficina			**240,00**	**12,00%**
Teléfono de escritorio	3	80,00	240,00	
Equipo de computación			**3.450,00**	**43,10%**
Computadoras	3	700,00	2.100,00	
Terminales	1	400,00	400,00	
Multiuso (fax-impresora-escáner)	1	150,00	150,00	
Fotocopiadora	1	800,00	800,00	
Muebles y enseres de oficina			**1.915,00**	**23,92%**
Escritorio gerente	1	200,00	200,00	
Silla espalda alta	1	45,00	45,00	
Escritorios varios	3	150,00	450,00	
Sillas espalda baja	3	40,00	120,00	
Dispensador de agua	1	150,00	150,00	
Mini bóveda	1	800,00	800,00	
Archivadores aéreos	3	50,00	150,00	
Aire acondicionado central	1	2.000,00	**2.000,00**	**24,98%**
Suministros de oficinas	1	400,00	**400,00**	**5,00%**
TOTAL			**$8.005,00**	

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Sueldos	Cant	C Unit	C Mensual	C. Anual
Gerente Sucursal	1	$ 500,00	$ 500,00	$ 6.000,00
Oficial de crédito/cajera	1	$ 350,00	$ 350,00	$ 4.200,00
Promotor	2	$ 300,00	$ 600,00	$ 7.200,00
Conserje/Guardia	1	$ 200,00	$ 200,00	$ 2.400,00
Suministro de Oficina	1	$ 80,00	$ 80,00	$ 960,00
Publicidad			$ 150,00	$ 1.800,00
Arriendo de Oficina	1	$ 500,00	$ 500,00	$ 6.000,00
Movilización de personal	2	$ 100,00	$ 200,00	$ 2.400,00
Servicios Básicos				
Agua potable			$ 30,00	$ 360,00
Energía eléctrica			$ 120,00	$ 1.440,00
Internet	1	$ 37,00	$ 37,00	$ 444,00
Teléfono	2	$ 50,00	$ 100,00	$ 1.200,00
Subtotal			$ 2.867,00	$ 34.404,00
Imprevistos (3%)			$ 86,01	$ 1.032,12
TOTAL			**$ 2.953,01**	**$ 35.436,12**

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.3 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Inversiones	Monto	Vida Util	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Equipo de oficina	240,00	5	$ 48,00	$ 48,00	$ 48,00	$ 48,00	$ 48,00	$ 48,00	$ 48,00	$ 48,00	$ 48,00	$ 48,00
Equipo de computación	3.450,00	3	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00
Muebles y enseres de oficina	1.915,00	10	$ 191,50	$ 191,50	$ 191,50	$ 191,50	$ 191,50	$ 191,50	$ 191,50	$ 191,50	$ 191,50	$ 191,50
Sistema de aire central	2.000,00	5	$ 400,00	$ 400,00	$ 400,00	$ 400,00	$ 400,00	$ 400,00	$ 400,00	$ 400,00	$ 400,00	$ 400,00
Equipo de oficina*	160,00	5				$ 32,00	$ 32,00	$ 32,00	$ 32,00	$ 32,00	$ 32,00	$ 32,00
Equipo de computación*	700,00	3				$ 233,33	$ 233,33	$ 233,33	$ 233,33	$ 233,33	$ 233,33	$ 233,33
Muebles y enseres de oficina*	290,00	10				$ 29,00	$ 29,00	$ 29,00	$ 29,00	$ 29,00	$ 29,00	$ 29,00
TOTAL	**8.755,00**		**$ 1.789,50**	**$ 1.789,50**	**$ 1.789,50**	**$ 2.083,83**	**$ 2.083,83**	**$ 2.083,83**	**$ 2.083,83**	**$ 2.083,83**	**$ 2.083,83**	**$ 2.083,83**
Depreciación Inicial			$ 1.789,50	$ 1.789,50	$ 1.789,50	$ 2.083,83	$ 2.083,83	$ 2.083,83	$ 2.083,83	$ 2.083,83	$ 2.083,83	$ 2.083,83
Depreciación acumulada			$ 1.789,50	$ 3.579,00	$ 5.368,50	$ 7.452,33	$ 9.536,17	$ 11.620,00	$ 13.703,83	$ 15.787,67	$ 17.871,50	$ 19.955,33

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.4 CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**15.679,73**	**15.679,73**	**16.663,40**	**19.100,28**	**21.753,79**	**24.407,64**	**27.061,85**	**29.716,41**	**31.297,44**	**32.968,05**	**34.638,88**	**36.309,93**
Aperturas de cuentas	3.280,00	3.280,00	3.280,00	3.280,00	3.280,00	3.280,00	3.280,00	3.280,00	3.260,00	3.260,00	3.260,00	3.260,00
Ahorros programados	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.645,50	4.645,50	4.645,50	4.645,50
Ahorros no percidos por prestamos	246,00	246,00	246,00	246,00	246,00	246,00	246,00	246,00	244,50	244,50	244,50	244,50
Captaciones de ahorros	7.708,00	7.708,00	7.708,00	7.708,00	7.708,00	7.708,00	7.708,00	7.708,00	7.661,00	7.661,00	7.661,00	7.661,00
Ingresos para gastos administrativos	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00	1.304,00
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.075,00	4.075,00	4.075,00	4.075,00
Ingreso por Servicios Sociales	1.535,04	1.535,04	1.535,04	1.535,04	1.535,04	1.535,04	1.535,04	1.535,04	1.525,68	1.525,68	1.525,68	1.525,68
Ingresos por intereses prestamo de $200	11,69	11,69	11,69	11,69	11,69	11,69	11,69	11,69	11,69	11,69	11,69	11,69
Ingresos por intereses prestamo de $800			65,47	120,35	164,50	197,81	220,14	231,38	231,38	231,38	231,38	231,38
Ingresos por intereses prestamo de $2000				187,07	359,52	517,19	659,91	787,50	899,78	996,57	1.077,70	1.142,97
Ingresos por intereses prestamo de $10000					87,00	172,89	257,66	341,30	423,80	505,15	585,34	664,36
Ingresos por pago de capital del cliente	1.000,00	1.000,00	1.906,42	4.073,20	6.392,94	8.739,43	11.112,97	13.513,87	14.970,55	16.443,87	17.934,01	19.441,18
Ingresos por intereses de mora	13,00	13,00	24,78	52,94	83,09	113,58	144,43	175,64	194,57	213,72	233,08	252,67
EGRESOS	**8.727,27**	**8.727,27**	**30.327,27**	**30.327,27**	**30.327,27**	**40.327,27**	**40.327,27**	**40.327,27**	**40.280,15**	**40.280,15**	**40.280,15**	**40.280,15**
Retiros de ahorros	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.830,50	3.830,50	3.830,50	3.830,50
Prestamos netos entregados por $200	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Prestamos netos entregados por $800			5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00
Prestamos netos entregados por $2000			16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00
Prestamos netos entregados por $10000						10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Depósitos a la vista	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.854,00	3.830,50	3.830,50	3.830,50	3.830,50
Intereses pagados	19,27	19,27	19,27	19,27	19,27	19,27	19,27	19,27	19,15	19,15	19,15	19,15
UTILIDAD BRUTA	**6.952,46**	**6.952,46**	**-13.663,87**	**-11.226,99**	**-8.573,48**	**-15.919,63**	**-13.265,42**	**-10.610,86**	**-8.982,71**	**-7.312,10**	**-5.641,27**	**-3.970,22**
Gastos administrativos	2.953,01	2.953,01	2.953,01	2.953,01	2.953,01	2.953,01	2.953,01	2.953,01	2.953,01	2.953,01	2.953,01	2.953,01
Gastos por prestamos irrecuperables	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69
FLUJO ANUAL	**3.904,76**	**3.904,76**	**-16.711,57**	**-14.274,69**	**-11.621,18**	**-18.967,33**	**-16.313,12**	**-13.658,56**	**-12.030,41**	**-10.359,80**	**-8.688,97**	**-7.017,92**
FLUJO ACUMULADO	**3.904,76**	**7.809,52**	**-8.902,05**	**-23.176,74**	**-34.797,92**	**-53.765,25**	**-70.078,37**	**-83.736,93**	**-95.767,34**	**-106.127,14**	**-114.816,11**	-121.834,03

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.5 SUPUESTO PARA EL PRIMER AÑO

Socios de la Cooperativa “Juan Pío de Mora”	1964
Ahorro promedio mensual por cliente	US$ 30
Personas que solicitan prestamos de USD $200	5 por mes
Personas que solicitan prestamos de USD $800	7 por mes
Personas que solicitan prestamos de USD $2000	8 por mes
Personas que solicitan prestamos de USD $10000	8 al año
Porcentaje de retiro de ahorros mensual	50%
Tasa Pasiva	3%
Tasa Activa de Consumo	14,03%
Tasa Activa de Vivienda	10,44%
Porcentaje de Morosidad	7,00%
Porcentaje de créditos recuperables	6,00%
Tasa por morosidad	14.79%
Días promedio de morosidad	4 días

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.6 PRIMER AÑO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**$ 15.679,73**	**$ 15.679,73**	**$ 16.663,40**	**$ 19.100,28**	**$ 21.753,79**	**$ 24.407,64**	**$ 27.061,85**	**$ 29.716,41**	**$ 31.297,44**	**$ 32.968,05**	**$ 34.638,88**	**$ 36.309,93**
Aperturas de cuentas	$ 3.280,00	$ 3.280,00	$ 3.280,00	$ 3.280,00	$ 3.280,00	$ 3.280,00	$ 3.280,00	$ 3.280,00	$ 3.260,00	$ 3.260,00	$ 3.260,00	$ 3.260,00
Ahorros programados	$ 4.674,00	$ 4.674,00	$ 4.674,00	$ 4.674,00	$ 4.674,00	$ 4.674,00	$ 4.674,00	$ 4.674,00	$ 4.645,50	$ 4.645,50	$ 4.645,50	$ 4.645,50
Ahorros no percidos por prestamos	$ 246,00	$ 246,00	$ 246,00	$ 246,00	$ 246,00	$ 246,00	$ 246,00	$ 246,00	$ 244,50	$ 244,50	$ 244,50	$ 244,50
Captaciones de ahorros	$ 7.708,00	$ 7.708,00	$ 7.708,00	$ 7.708,00	$ 7.708,00	$ 7.708,00	$ 7.708,00	$ 7.708,00	$ 7.661,00	$ 7.661,00	$ 7.661,00	$ 7.661,00
Ingresos para gastos administrativos	$ 1.312,00	$ 1.312,00	$ 1.312,00	$ 1.312,00	$ 1.312,00	$ 1.312,00	$ 1.312,00	$ 1.312,00	$ 1.304,00	$ 1.304,00	$ 1.304,00	$ 1.304,00
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	$ 4.100,00	$ 4.100,00	$ 4.100,00	$ 4.100,00	$ 4.100,00	$ 4.100,00	$ 4.100,00	$ 4.100,00	$ 4.075,00	$ 4.075,00	$ 4.075,00	$ 4.075,00
Ingreso por Servicios Sociales	$ 1.535,04	$ 1.535,04	$ 1.535,04	$ 1.535,04	$ 1.535,04	$ 1.535,04	$ 1.535,04	$ 1.535,04	$ 1.525,68	$ 1.525,68	$ 1.525,68	$ 1.525,68
Ingresos por intereses prestamo de $200	$ 11,69	$ 11,69	$ 11,69	$ 11,69	$ 11,69	$ 11,69	$ 11,69	$ 11,69	$ 11,69	$ 11,69	$ 11,69	$ 11,69
Ingresos por intereses prestamo de $800			$ 65,47	$ 120,35	$ 164,50	$ 197,81	$ 220,14	$ 231,38	$ 231,38	$ 231,38	$ 231,38	$ 231,38
Ingresos por intereses prestamo de $2000				$ 187,07	$ 359,52	$ 517,19	$ 659,91	$ 787,50	$ 899,78	$ 996,57	$ 1.077,70	$ 1.142,97
Ingresos por intereses prestamo de $10000					$ 87,00	$ 172,89	$ 257,66	$ 341,30	$ 423,80	$ 505,15	$ 585,34	$ 664,36
Ingresos por pago de capital del cliente	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.906,42	$ 4.073,20	$ 6.392,94	$ 8.739,43	$ 11.112,97	$ 13.513,87	$ 14.970,55	$ 16.443,87	$ 17.934,01	$ 19.441,18
Ingresos por intereses de mora	$ 13,00	$ 13,00	$ 24,78	$ 52,94	$ 83,09	$ 113,58	$ 144,43	$ 175,64	$ 194,57	$ 213,72	$ 233,08	$ 252,67
EGRESOS	**$ 8.727,27**	**$ 8.727,27**	**$ 30.327,27**	**$ 30.327,27**	**$ 30.327,27**	**$ 40.327,27**	**$ 40.327,27**	**$ 40.327,27**	**$ 40.280,15**	**$ 40.280,15**	**$ 40.280,15**	**$ 40.280,15**
Retiros de ahorros	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.830,50	$ 3.830,50	$ 3.830,50	$ 3.830,50
Prestamos netos entregados por $200	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00
Prestamos netos entregados por $800			$ 5.600,00	$ 5.600,00	$ 5.600,00	$ 5.600,00	$ 5.600,00	$ 5.600,00	$ 5.600,00	$ 5.600,00	$ 5.600,00	$ 5.600,00
Prestamos netos entregados por $2000			$ 16.000,00	$ 16.000,00	$ 16.000,00	$ 16.000,00	$ 16.000,00	$ 16.000,00	$ 16.000,00	$ 16.000,00	$ 16.000,00	$ 16.000,00
Prestamos netos entregados por $10000						$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00
Depósitos a la vista	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.854,00	$ 3.830,50	$ 3.830,50	$ 3.830,50	$ 3.830,50
Intereses pagados	$ 19,27	$ 19,27	$ 19,27	$ 19,27	$ 19,27	$ 19,27	$ 19,27	$ 19,27	$ 19,15	$ 19,15	$ 19,15	$ 19,15

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.7 SEGUNDO AÑO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**$ 30.663,86**	**$ 33.643,52**	**$ 35.637,57**	**$ 36.212,77**	**$ 36.751,67**	**$ 37.290,63**	**$ 37.829,66**	**$ 37.243,57**	**$ 37.641,91**	**$ 38.040,29**	**$ 38.438,71**	**$ 38.903,53**
Aperturas de cuentas	$ 260,00	$ 260,00	$ 260,00	$ 260,00	$ 260,00	$ 260,00	$ 260,00	$ 260,00	$ 260,00	$ 260,00	$ 260,00	$ 280,00
Ahorros programados	$ 5.016,00	$ 5.016,00	$ 5.016,00	$ 5.044,50	$ 5.044,50	$ 5.044,50	$ 5.044,50	$ 5.044,50	$ 5.044,50	$ 5.044,50	$ 5.044,50	$ 5.044,50
Ahorros no percidos por prestamos	$ 264,00	$ 264,00	$ 264,00	$ 265,50	$ 265,50	$ 265,50	$ 265,50	$ 265,50	$ 265,50	$ 265,50	$ 265,50	$ 265,50
Captaciones de ahorros	$ 5.012,00	$ 5.012,00	$ 5.012,00	$ 5.039,00	$ 5.039,00	$ 5.039,00	$ 5.039,00	$ 5.039,00	$ 5.039,00	$ 5.039,00	$ 5.039,00	$ 5.059,00
Ingresos para gastos administrativos	$ 156,00	$ 156,00	$ 156,00	$ 156,00	$ 156,00	$ 156,00	$ 156,00	$ 156,00	$ 156,00	$ 156,00	$ 156,00	$ 168,00
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	$ 325,00	$ 325,00	$ 325,00	$ 325,00	$ 325,00	$ 325,00	$ 325,00	$ 325,00	$ 325,00	$ 325,00	$ 325,00	$ 350,00
Ingreso por Servicios Sociales	$ 1.769,04	$ 1.769,04	$ 1.769,04	$ 1.778,40	$ 1.778,40	$ 1.778,40	$ 1.778,40	$ 1.778,40	$ 1.778,40	$ 1.778,40	$ 1.778,40	$ 1.787,76
Ingresos por intereses prestamo de $200	$ 11,69	$ 14,03	$ 14,03	$ 14,03	$ 14,03	$ 14,03	$ 14,03	$ 14,03	$ 14,03	$ 14,03	$ 14,03	$ 14,03
Ingresos por intereses prestamo de $800	$ 231,38	$ 306,20	$ 303,44	$ 299,03	$ 292,94	$ 285,16	$ 275,66	$ 264,43	$ 264,43	$ 264,43	$ 264,43	$ 264,43
Ingresos por intereses prestamo de $2000	$ 1.192,21	$ 1.248,62	$ 1.286,78	$ 1.306,49	$ 1.324,33	$ 1.340,27	$ 1.354,31	$ 1.366,41	$ 1.376,55	$ 1.384,71	$ 1.390,86	$ 1.394,99
Ingresos por intereses prestamo de $10000	$ 655,20	$ 732,96	$ 809,53	$ 884,90	$ 959,06	$ 1.031,99	$ 1.103,70	$ 1.174,15	$ 1.243,36	$ 1.311,30	$ 1.377,96	$ 1.443,34
Ingresos por pago de capital del cliente	$ 21.037,92	$ 23.770,73	$ 25.628,66	$ 26.071,09	$ 26.518,26	$ 26.970,25	$ 27.427,10	$ 26.778,12	$ 27.093,02	$ 27.411,16	$ 27.732,59	$ 28.057,33
Ingresos por intereses de mora	$ 273,42	$ 308,94	$ 333,09	$ 338,84	$ 344,65	$ 350,52	$ 356,46	$ 348,03	$ 352,12	$ 356,25	$ 360,43	$ 364,65
EGRESOS	**$ 40.624,53**	**$ 40.624,53**	**$ 40.624,53**	**$ 40.651,60**	**$ 40.651,60**	**$ 40.651,60**	**$ 40.651,60**	**$ 40.651,60**	**$ 40.651,60**	**$ 40.651,60**	**$ 40.651,60**	**$ 40.671,65**
Retiros de ahorros	$ 2.506,00	$ 2.506,00	$ 2.506,00	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.529,50
Prestamos netos entregados por $200	$ 1.200,00	$ 1.200,00	$ 1.200,00	$ 1.200,00	$ 1.200,00	$ 1.200,00	$ 1.200,00	$ 1.200,00	$ 1.200,00	$ 1.200,00	$ 1.200,00	$ 1.200,00
Prestamos netos entregados por $800	$ 6.400,00	$ 6.400,00	$ 6.400,00	$ 6.400,00	$ 6.400,00	$ 6.400,00	$ 6.400,00	$ 6.400,00	$ 6.400,00	$ 6.400,00	$ 6.400,00	$ 6.400,00
Prestamos netos entregados por $2000	$ 18.000,00	$ 18.000,00	$ 18.000,00	$ 18.000,00	$ 18.000,00	$ 18.000,00	$ 18.000,00	$ 18.000,00	$ 18.000,00	$ 18.000,00	$ 18.000,00	$ 18.000,00
Prestamos netos entregados por $10000	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00
Depósitos a la vista	$ 2.506,00	$ 2.506,00	$ 2.506,00	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.519,50	$ 2.529,50
Intereses pagados	$ 12,53	$ 12,53	$ 12,53	$ 12,60	$ 12,60	$ 12,60	$ 12,60	$ 12,60	$ 12,60	$ 12,60	$ 12,60	$ 12,65

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.8 TERCER AÑO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**$ 42.181,91**	**$ 42.699,64**	**$ 43.216,92**	**$ 43.736,10**	**$ 44.257,22**	**$ 44.780,29**	**$ 45.305,34**	**$ 45.691,74**	**$ 46.080,14**	**$ 46.557,93**	**$ 46.950,41**	**$ 47.212,24**
Aperturas de cuentas	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 420,00
Ahorros programados	$ 7.258,00	$ 7.258,00	$ 7.258,00	$ 7.258,00	$ 7.258,00	$ 7.258,00	$ 7.258,00	$ 7.258,00	$ 7.258,00	$ 7.258,00	$ 7.258,00	$ 7.220,00
Ahorros no percidos por prestamos	$ 382,00	$ 382,00	$ 382,00	$ 382,00	$ 382,00	$ 382,00	$ 382,00	$ 382,00	$ 382,00	$ 382,00	$ 382,00	$ 380,00
Captaciones de ahorros	$ 7.296,00	$ 7.296,00	$ 7.296,00	$ 7.296,00	$ 7.296,00	$ 7.296,00	$ 7.296,00	$ 7.296,00	$ 7.296,00	$ 7.326,00	$ 7.326,00	$ 7.260,00
Ingresos para gastos administrativos	$ 252,00	$ 252,00	$ 252,00	$ 252,00	$ 252,00	$ 252,00	$ 252,00	$ 252,00	$ 252,00	$ 270,00	$ 270,00	$ 252,00
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 420,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 420,00
Ingreso por Servicios Sociales	$ 1.918,80	$ 1.918,80	$ 1.918,80	$ 1.918,80	$ 1.918,80	$ 1.918,80	$ 1.918,80	$ 1.918,80	$ 1.918,80	$ 1.928,16	$ 1.928,16	$ 1.909,44
Ingresos por intereses prestamo de $200	$ 14,03	$ 16,37	$ 16,37	$ 16,37	$ 16,37	$ 16,37	$ 16,37	$ 16,37	$ 16,37	$ 16,37	$ 16,37	$ 16,37
Ingresos por intereses prestamo de $800	$ 264,43	$ 273,78	$ 281,62	$ 287,93	$ 292,69	$ 295,88	$ 297,48	$ 297,48	$ 297,48	$ 297,48	$ 297,48	$ 297,48
Ingresos por intereses prestamo de $2000	$ 1.552,30	$ 1.552,30	$ 1.552,30	$ 1.552,30	$ 1.552,30	$ 1.552,30	$ 1.552,30	$ 1.552,30	$ 1.552,30	$ 1.552,30	$ 1.552,30	$ 1.552,30
Ingresos por intereses prestamo de $10000	$ 1.507,41	$ 1.570,18	$ 1.631,63	$ 1.691,74	$ 1.750,51	$ 1.807,92	$ 1.863,96	$ 1.918,63	$ 1.971,90	$ 2.023,77	$ 2.074,22	$ 2.123,25
Ingresos por pago de capital del cliente	$ 28.585,43	$ 29.023,01	$ 29.465,25	$ 29.912,21	$ 30.363,93	$ 30.820,47	$ 31.281,87	$ 31.609,35	$ 31.940,18	$ 32.274,40	$ 32.612,03	$ 32.953,13
Ingresos por intereses de mora	$ 371,52	$ 377,20	$ 382,95	$ 388,76	$ 394,63	$ 400,56	$ 406,56	$ 410,82	$ 415,12	$ 419,46	$ 423,85	$ 428,28
EGRESOS	**$ 45.914,24**	**$ 45.914,24**	**$ 45.914,24**	**$ 45.914,24**	**$ 45.914,24**	**$ 45.914,24**	**$ 45.914,24**	**$ 45.914,24**	**$ 45.914,24**	**$ 45.944,32**	**$ 45.944,32**	**$ 45.878,15**
Retiros de ahorros	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.663,00	$ 3.663,00	$ 3.630,00
Prestamos netos entregados por $200	$ 1.400,00	$ 1.400,00	$ 1.400,00	$ 1.400,00	$ 1.400,00	$ 1.400,00	$ 1.400,00	$ 1.400,00	$ 1.400,00	$ 1.400,00	$ 1.400,00	$ 1.400,00
Prestamos netos entregados por $800	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00
Prestamos netos entregados por $2000	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00
Prestamos netos entregados por $10000	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00
Depósitos a la vista	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.648,00	$ 3.663,00	$ 3.663,00	$ 3.630,00
Intereses pagados	$ 18,24	$ 18,24	$ 18,24	$ 18,24	$ 18,24	$ 18,24	$ 18,24	$ 18,24	$ 18,24	$ 18,32	$ 18,32	$ 18,15

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.9 CUARTO AÑO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**$ 48.759,61**	**$ 51.843,79**	**$ 54.926,04**	**$ 58.008,68**	**$ 61.091,73**	**$ 64.175,19**	**$ 67.259,05**	**$ 70.202,70**	**$ 73.146,74**	**$ 76.187,55**	**$ 79.177,77**	**$ 82.123,04**
Aperturas de cuentas	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 480,00	$ 480,00	$ 480,00
Ahorros programados	$ 7.828,00	$ 7.828,00	$ 7.828,00	$ 7.828,00	$ 7.828,00	$ 7.828,00	$ 7.828,00	$ 7.828,00	$ 7.828,00	$ 7.828,00	$ 7.866,00	$ 7.866,00
Ahorros no percidos por prestamos	$ 412,00	$ 412,00	$ 412,00	$ 412,00	$ 412,00	$ 412,00	$ 412,00	$ 412,00	$ 412,00	$ 412,00	$ 414,00	$ 414,00
Captaciones de ahorros	$ 7.866,00	$ 7.866,00	$ 7.866,00	$ 7.866,00	$ 7.866,00	$ 7.866,00	$ 7.866,00	$ 7.866,00	$ 7.866,00	$ 7.896,00	$ 7.932,00	$ 7.932,00
Ingresos para gastos administrativos	$ 405,00	$ 405,00	$ 405,00	$ 405,00	$ 405,00	$ 405,00	$ 405,00	$ 405,00	$ 405,00	$ 432,00	$ 432,00	$ 432,00
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 450,00	$ 480,00	$ 480,00	$ 480,00
Ingreso por Servicios Sociales	$ 2.068,56	$ 2.068,56	$ 2.068,56	$ 2.068,56	$ 2.068,56	$ 2.068,56	$ 2.068,56	$ 2.068,56	$ 2.068,56	$ 2.077,92	$ 2.087,28	$ 2.087,28
Ingresos por intereses prestamo de $200	$ 16,37	$ 18,71	$ 18,71	$ 18,71	$ 18,71	$ 18,71	$ 18,71	$ 18,71	$ 18,71	$ 18,71	$ 18,71	$ 18,71
Ingresos por intereses prestamo de $800	$ 297,48	$ 306,84	$ 314,68	$ 320,98	$ 325,74	$ 328,93	$ 330,54	$ 330,54	$ 330,54	$ 330,54	$ 330,54	$ 330,54
Ingresos por intereses prestamo de $2000	$ 1.552,30	$ 1.903,05	$ 2.226,40	$ 2.522,03	$ 2.789,63	$ 3.028,85	$ 3.239,38	$ 3.420,87	$ 3.572,98	$ 3.695,37	$ 3.787,70	$ 3.849,61
Ingresos por intereses prestamo de $10000	$ 2.170,83	$ 2.216,96	$ 2.261,62	$ 2.304,81	$ 2.346,50	$ 2.386,69	$ 2.425,36	$ 2.462,50	$ 2.498,10	$ 2.532,13	$ 2.564,60	$ 2.595,48
Ingresos por pago de capital del cliente	$ 33.497,71	$ 36.139,00	$ 38.810,66	$ 41.513,06	$ 44.246,53	$ 47.011,45	$ 49.808,17	$ 52.498,22	$ 55.219,19	$ 57.971,44	$ 60.755,33	$ 63.571,22
Ingresos por intereses de mora	$ 435,36	$ 469,69	$ 504,41	$ 539,53	$ 575,06	$ 610,99	$ 647,34	$ 682,30	$ 717,67	$ 753,44	$ 789,62	$ 826,21
EGRESOS	**$ 77.485,67**	**$ 77.485,67**	**$ 77.485,67**	**$ 77.485,67**	**$ 77.485,67**	**$ 77.485,67**	**$ 77.485,67**	**$ 77.485,67**	**$ 77.485,67**	**$ 77.515,74**	**$ 77.551,83**	**$ 77.551,83**
Retiros de ahorros	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.948,00	$ 3.966,00	$ 3.966,00
Prestamos netos entregados por $200	$ 1.600,00	$ 1.600,00	$ 1.600,00	$ 1.600,00	$ 1.600,00	$ 1.600,00	$ 1.600,00	$ 1.600,00	$ 1.600,00	$ 1.600,00	$ 1.600,00	$ 1.600,00
Prestamos netos entregados por $800	$ 8.000,00	$ 8.000,00	$ 8.000,00	$ 8.000,00	$ 8.000,00	$ 8.000,00	$ 8.000,00	$ 8.000,00	$ 8.000,00	$ 8.000,00	$ 8.000,00	$ 8.000,00
Prestamos netos entregados por $2000	$ 50.000,00	$ 50.000,00	$ 50.000,00	$ 50.000,00	$ 50.000,00	$ 50.000,00	$ 50.000,00	$ 50.000,00	$ 50.000,00	$ 50.000,00	$ 50.000,00	$ 50.000,00
Prestamos netos entregados por $10000	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00	$ 10.000,00
Depósitos a la vista	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.933,00	$ 3.948,00	$ 3.966,00	$ 3.966,00
Intereses pagados	$ 19,67	$ 19,67	$ 19,67	$ 19,67	$ 19,67	$ 19,67	$ 19,67	$ 19,67	$ 19,67	$ 19,74	$ 19,83	$ 19,83

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.10 QUINTO AÑO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**$ 88.257,84**	**$ 89.198,77**	**$ 90.137,49**	**$ 91.076,32**	**$ 92.015,28**	**$ 92.954,35**	**$ 94.023,41**	**$ 94.821,83**	**$ 95.574,98**	**$ 96.373,60**	**$ 97.172,32**	**$ 97.971,14**
Aperturas de cuentas	$ 640,00	$ 640,00	$ 640,00	$ 640,00	$ 640,00	$ 640,00	$ 680,00	$ 680,00	$ 680,00	$ 680,00	$ 680,00	$ 680,00
Ahorros programados	$ 8.474,00	$ 8.474,00	$ 8.474,00	$ 8.474,00	$ 8.474,00	$ 8.474,00	$ 8.474,00	$ 8.474,00	$ 8.436,00	$ 8.436,00	$ 8.436,00	$ 8.436,00
Ahorros no percidos por prestamos	$ 446,00	$ 446,00	$ 446,00	$ 446,00	$ 446,00	$ 446,00	$ 446,00	$ 446,00	$ 444,00	$ 444,00	$ 444,00	$ 444,00
Captaciones de ahorros	$ 8.668,00	$ 8.668,00	$ 8.668,00	$ 8.668,00	$ 8.668,00	$ 8.668,00	$ 8.708,00	$ 8.708,00	$ 8.672,00	$ 8.672,00	$ 8.672,00	$ 8.672,00
Ingresos para gastos administrativos	$ 648,00	$ 648,00	$ 648,00	$ 648,00	$ 648,00	$ 648,00	$ 688,50	$ 688,50	$ 688,50	$ 688,50	$ 688,50	$ 688,50
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	$ 640,00	$ 640,00	$ 640,00	$ 640,00	$ 640,00	$ 640,00	$ 680,00	$ 680,00	$ 680,00	$ 680,00	$ 680,00	$ 680,00
Ingreso por Servicios Sociales	$ 2.237,04	$ 2.237,04	$ 2.237,04	$ 2.237,04	$ 2.237,04	$ 2.237,04	$ 2.246,40	$ 2.246,40	$ 2.237,04	$ 2.237,04	$ 2.237,04	$ 2.237,04
Ingresos por intereses prestamo de $200	$ 18,71	$ 21,05	$ 21,05	$ 21,05	$ 21,05	$ 21,05	$ 21,05	$ 21,05	$ 21,05	$ 21,05	$ 21,05	$ 21,05
Ingresos por intereses prestamo de $800	$ 330,54	$ 339,89	$ 347,73	$ 354,04	$ 358,80	$ 361,99	$ 363,59	$ 363,59	$ 363,59	$ 363,59	$ 363,59	$ 363,59
Ingresos por intereses prestamo de $2000	$ 3.880,74	$ 3.927,51	$ 3.970,62	$ 4.010,04	$ 4.045,72	$ 4.077,61	$ 4.105,68	$ 4.129,88	$ 4.150,16	$ 4.166,48	$ 4.178,79	$ 4.187,05
Ingresos por intereses prestamo de $10000	$ 2.624,77	$ 2.739,44	$ 2.851,37	$ 2.960,54	$ 3.066,93	$ 3.170,51	$ 3.271,25	$ 3.369,14	$ 3.464,14	$ 3.556,24	$ 3.645,40	$ 3.731,60
Ingresos por pago de capital del cliente	$ 68.194,48	$ 68.951,02	$ 69.715,46	$ 70.487,89	$ 71.268,40	$ 72.057,07	$ 72.853,98	$ 73.520,38	$ 74.193,59	$ 74.873,66	$ 75.560,68	$ 76.254,71
Ingresos por intereses de mora	$ 1.015,57	$ 1.026,84	$ 1.038,22	$ 1.049,72	$ 1.061,35	$ 1.073,09	$ 1.084,96	$ 1.094,89	$ 1.104,91	$ 1.115,04	$ 1.125,27	$ 1.135,61
EGRESOS	**$ 93.289,67**	**$ 93.289,67**	**$ 93.289,67**	**$ 93.289,67**	**$ 93.289,67**	**$ 93.289,67**	**$ 93.329,77**	**$ 93.329,77**	**$ 93.293,68**	**$ 93.293,68**	**$ 93.293,68**	**$ 93.293,68**
Retiros de ahorros	$ 4.334,00	$ 4.334,00	$ 4.334,00	$ 4.334,00	$ 4.334,00	$ 4.334,00	$ 4.354,00	$ 4.354,00	$ 4.336,00	$ 4.336,00	$ 4.336,00	$ 4.336,00
Prestamos netos entregados por $200	$ 1.800,00	$ 1.800,00	$ 1.800,00	$ 1.800,00	$ 1.800,00	$ 1.800,00	$ 1.800,00	$ 1.800,00	$ 1.800,00	$ 1.800,00	$ 1.800,00	$ 1.800,00
Prestamos netos entregados por $800	$ 8.800,00	$ 8.800,00	$ 8.800,00	$ 8.800,00	$ 8.800,00	$ 8.800,00	$ 8.800,00	$ 8.800,00	$ 8.800,00	$ 8.800,00	$ 8.800,00	$ 8.800,00
Prestamos netos entregados por $2000	$ 54.000,00	$ 54.000,00	$ 54.000,00	$ 54.000,00	$ 54.000,00	$ 54.000,00	$ 54.000,00	$ 54.000,00	$ 54.000,00	$ 54.000,00	$ 54.000,00	$ 54.000,00
Prestamos netos entregados por $10000	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00	$ 20.000,00
Depósitos a la vista	$ 4.334,00	$ 4.334,00	$ 4.334,00	$ 4.334,00	$ 4.334,00	$ 4.334,00	$ 4.354,00	$ 4.354,00	$ 4.336,00	$ 4.336,00	$ 4.336,00	$ 4.336,00
Intereses pagados	$ 21,67	$ 21,67	$ 21,67	$ 21,67	$ 21,67	$ 21,67	$ 21,77	$ 21,77	$ 21,68	$ 21,68	$ 21,68	$ 21,68

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.11 SEXTO AÑO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**$ 98.177,66**	**$ 99.550,21**	**$ 100.920,56**	**$ 102.291,05**	**$ 103.444,24**	**$ 104.597,55**	**$ 105.796,33**	**$ 106.809,23**	**$ 107.822,22**	**$ 108.835,31**	**$ 109.718,65**	**$ 110.731,94**
Aperturas de cuentas	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 680,00	$ 680,00
Ahorros programados	$ 9.120,00	$ 9.120,00	$ 9.120,00	$ 9.120,00	$ 9.120,00	$ 9.120,00	$ 9.158,00	$ 9.158,00	$ 9.158,00	$ 9.158,00	$ 9.158,00	$ 9.158,00
Ahorros no percidos por prestamos	$ 480,00	$ 480,00	$ 480,00	$ 480,00	$ 480,00	$ 480,00	$ 482,00	$ 482,00	$ 482,00	$ 482,00	$ 482,00	$ 482,00
Captaciones de ahorros	$ 9.360,00	$ 9.360,00	$ 9.360,00	$ 9.360,00	$ 9.360,00	$ 9.360,00	$ 9.396,00	$ 9.396,00	$ 9.396,00	$ 9.396,00	$ 9.356,00	$ 9.356,00
Ingresos para gastos administrativos	$ 729,00	$ 729,00	$ 729,00	$ 729,00	$ 729,00	$ 729,00	$ 729,00	$ 729,00	$ 729,00	$ 729,00	$ 688,50	$ 688,50
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 720,00	$ 680,00	$ 680,00
Ingreso por Servicios Sociales	$ 2.414,88	$ 2.414,88	$ 2.414,88	$ 2.414,88	$ 2.414,88	$ 2.414,88	$ 2.424,24	$ 2.424,24	$ 2.424,24	$ 2.424,24	$ 2.414,88	$ 2.414,88
Ingresos por intereses prestamo de $200	$ 21,05	$ 23,38	$ 23,38	$ 23,38	$ 23,38	$ 23,38	$ 23,38	$ 23,38	$ 23,38	$ 23,38	$ 23,38	$ 23,38
Ingresos por intereses prestamo de $800	$ 363,59	$ 372,94	$ 380,78	$ 387,09	$ 391,85	$ 395,04	$ 396,64	$ 396,64	$ 396,64	$ 396,64	$ 396,64	$ 396,64
Ingresos por intereses prestamo de $2000	$ 4.191,20	$ 4.237,97	$ 4.281,08	$ 4.320,50	$ 4.356,18	$ 4.388,07	$ 4.416,14	$ 4.440,34	$ 4.460,62	$ 4.476,94	$ 4.489,25	$ 4.497,51
Ingresos por intereses prestamo de $10000	$ 3.814,82	$ 4.069,03	$ 4.317,97	$ 4.561,62	$ 4.799,92	$ 5.034,68	$ 5.265,89	$ 5.493,50	$ 5.717,50	$ 5.937,84	$ 6.154,49	$ 6.367,43
Ingresos por pago de capital del cliente	$ 75.580,83	$ 76.627,12	$ 77.683,83	$ 78.751,07	$ 79.614,31	$ 80.486,43	$ 81.367,53	$ 82.118,84	$ 82.877,70	$ 83.644,17	$ 84.418,33	$ 85.200,27
Ingresos por intereses de mora	$ 982,30	$ 995,90	$ 1.009,63	$ 1.023,50	$ 1.034,72	$ 1.046,06	$ 1.057,51	$ 1.067,27	$ 1.077,13	$ 1.087,10	$ 1.097,16	$ 1.107,32
EGRESOS	**$ 86.983,40**	**$ 86.983,40**	**$ 86.983,40**	**$ 86.983,40**	**$ 86.983,40**	**$ 86.983,40**	**$ 87.019,49**	**$ 87.019,49**	**$ 87.019,49**	**$ 87.019,49**	**$ 86.979,39**	**$ 86.979,39**
Retiros de ahorros	$ 4.680,00	$ 4.680,00	$ 4.680,00	$ 4.680,00	$ 4.680,00	$ 4.680,00	$ 4.698,00	$ 4.698,00	$ 4.698,00	$ 4.698,00	$ 4.678,00	$ 4.678,00
Prestamos netos entregados por $200	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00
Prestamos netos entregados por $800	$ 9.600,00	$ 9.600,00	$ 9.600,00	$ 9.600,00	$ 9.600,00	$ 9.600,00	$ 9.600,00	$ 9.600,00	$ 9.600,00	$ 9.600,00	$ 9.600,00	$ 9.600,00
Prestamos netos entregados por $2000	$ 26.000,00	$ 26.000,00	$ 26.000,00	$ 26.000,00	$ 26.000,00	$ 26.000,00	$ 26.000,00	$ 26.000,00	$ 26.000,00	$ 26.000,00	$ 26.000,00	$ 26.000,00
Prestamos netos entregados por $10000	$ 40.000,00	$ 40.000,00	$ 40.000,00	$ 40.000,00	$ 40.000,00	$ 40.000,00	$ 40.000,00	$ 40.000,00	$ 40.000,00	$ 40.000,00	$ 40.000,00	$ 40.000,00
Depósitos a la vista	$ 4.680,00	$ 4.680,00	$ 4.680,00	$ 4.680,00	$ 4.680,00	$ 4.680,00	$ 4.698,00	$ 4.698,00	$ 4.698,00	$ 4.698,00	$ 4.678,00	$ 4.678,00
Intereses pagados	$ 23,40	$ 23,40	$ 23,40	$ 23,40	$ 23,40	$ 23,40	$ 23,49	$ 23,49	$ 23,49	$ 23,49	$ 23,39	$ 23,39

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.12 SEPTIMO AÑO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**$ 116.006,92**	**$ 117.595,30**	**$ 119.181,49**	**$ 120.767,83**	**$ 122.354,31**	**$ 123.940,94**	**$ 125.527,73**	**$ 126.974,02**	**$ 128.420,45**	**$ 129.962,51**	**$ 131.409,21**	**$ 132.856,04**
Aperturas de cuentas	$ 950,00	$ 950,00	$ 950,00	$ 950,00	$ 950,00	$ 950,00	$ 950,00	$ 950,00	$ 950,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00
Ahorros programados	$ 12.350,00	$ 12.350,00	$ 12.350,00	$ 12.350,00	$ 12.350,00	$ 12.350,00	$ 12.350,00	$ 12.350,00	$ 12.350,00	$ 12.302,50	$ 12.302,50	$ 12.302,50
Ahorros no percidos por prestamos	$ 650,00	$ 650,00	$ 650,00	$ 650,00	$ 650,00	$ 650,00	$ 650,00	$ 650,00	$ 650,00	$ 647,50	$ 647,50	$ 647,50
Captaciones de ahorros	$ 12.650,00	$ 12.650,00	$ 12.650,00	$ 12.650,00	$ 12.650,00	$ 12.650,00	$ 12.650,00	$ 12.650,00	$ 12.650,00	$ 12.655,00	$ 12.655,00	$ 12.655,00
Ingresos para gastos administrativos	$ 959,50	$ 959,50	$ 959,50	$ 959,50	$ 959,50	$ 959,50	$ 959,50	$ 959,50	$ 959,50	$ 1.010,00	$ 1.010,00	$ 1.010,00
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	$ 760,00	$ 760,00	$ 760,00	$ 760,00	$ 760,00	$ 760,00	$ 760,00	$ 760,00	$ 760,00	$ 800,00	$ 800,00	$ 800,00
Ingreso por Servicios Sociales	$ 2.611,44	$ 2.611,44	$ 2.611,44	$ 2.611,44	$ 2.611,44	$ 2.611,44	$ 2.611,44	$ 2.611,44	$ 2.611,44	$ 2.611,44	$ 2.611,44	$ 2.611,44
Ingresos por intereses prestamo de $200	$ 23,38	$ 25,72	$ 25,72	$ 25,72	$ 25,72	$ 25,72	$ 25,72	$ 25,72	$ 25,72	$ 25,72	$ 25,72	$ 25,72
Ingresos por intereses prestamo de $800	$ 396,64	$ 406,00	$ 413,84	$ 420,15	$ 424,90	$ 428,09	$ 429,70	$ 429,70	$ 429,70	$ 429,70	$ 429,70	$ 429,70
Ingresos por intereses prestamo de $2000	$ 4.501,66	$ 4.548,43	$ 4.591,54	$ 4.630,96	$ 4.666,64	$ 4.698,53	$ 4.726,60	$ 4.750,80	$ 4.771,08	$ 4.787,40	$ 4.799,71	$ 4.807,97
Ingresos por intereses prestamo de $10000	$ 6.576,62	$ 6.954,16	$ 7.325,65	$ 7.691,03	$ 8.050,25	$ 8.403,26	$ 8.750,01	$ 9.090,44	$ 9.424,49	$ 9.752,11	$ 10.073,24	$ 10.387,83
Ingresos por pago de capital del cliente	$ 86.404,70	$ 87.542,30	$ 88.691,12	$ 89.851,27	$ 91.022,86	$ 92.206,02	$ 93.400,86	$ 94.468,65	$ 95.546,73	$ 96.635,20	$ 97.734,17	$ 98.843,74
Ingresos por intereses de mora	$ 1.122,97	$ 1.137,76	$ 1.152,69	$ 1.167,77	$ 1.182,99	$ 1.198,37	$ 1.213,90	$ 1.227,78	$ 1.241,79	$ 1.255,94	$ 1.270,22	$ 1.284,64
EGRESOS	**$ 113.281,63**	**$ 113.281,63**	**$ 113.281,63**	**$ 113.281,63**	**$ 113.281,63**	**$ 113.281,63**	**$ 113.281,63**	**$ 113.281,63**	**$ 113.281,63**	**$ 113.286,64**	**$ 113.286,64**	**$ 113.286,64**
Retiros de ahorros	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.327,50	$ 6.327,50	$ 6.327,50
Prestamos netos entregados por $200	$ 2.200,00	$ 2.200,00	$ 2.200,00	$ 2.200,00	$ 2.200,00	$ 2.200,00	$ 2.200,00	$ 2.200,00	$ 2.200,00	$ 2.200,00	$ 2.200,00	$ 2.200,00
Prestamos netos entregados por $800	$ 10.400,00	$ 10.400,00	$ 10.400,00	$ 10.400,00	$ 10.400,00	$ 10.400,00	$ 10.400,00	$ 10.400,00	$ 10.400,00	$ 10.400,00	$ 10.400,00	$ 10.400,00
Prestamos netos entregados por $2000	$ 28.000,00	$ 28.000,00	$ 28.000,00	$ 28.000,00	$ 28.000,00	$ 28.000,00	$ 28.000,00	$ 28.000,00	$ 28.000,00	$ 28.000,00	$ 28.000,00	$ 28.000,00
Prestamos netos entregados por $10000	$ 60.000,00	$ 60.000,00	$ 60.000,00	$ 60.000,00	$ 60.000,00	$ 60.000,00	$ 60.000,00	$ 60.000,00	$ 60.000,00	$ 60.000,00	$ 60.000,00	$ 60.000,00
Depósitos a la vista	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.325,00	$ 6.327,50	$ 6.327,50	$ 6.327,50
Intereses pagados	$ 31,63	$ 31,63	$ 31,63	$ 31,63	$ 31,63	$ 31,63	$ 31,63	$ 31,63	$ 31,63	$ 31,64	$ 31,64	$ 31,64

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.13 OCTAVO AÑO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**$ 136.061,40**	**$ 138.083,37**	**$ 140.103,18**	**$ 142.123,19**	**$ 144.143,38**	**$ 146.163,75**	**$ 148.129,96**	**$ 150.010,08**	**$ 151.890,36**	**$ 153.610,96**	**$ 155.491,60**	**$ 157.372,42**
Aperturas de cuentas	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00
Ahorros programados	$ 13.347,50	$ 13.347,50	$ 13.347,50	$ 13.347,50	$ 13.347,50	$ 13.347,50	$ 13.300,00	$ 13.300,00	$ 13.300,00	$ 13.300,00	$ 13.300,00	$ 13.300,00
Ahorros no percidos por prestamos	$ 702,50	$ 702,50	$ 702,50	$ 702,50	$ 702,50	$ 702,50	$ 700,00	$ 700,00	$ 700,00	$ 700,00	$ 700,00	$ 700,00
Captaciones de ahorros	$ 13.695,00	$ 13.695,00	$ 13.695,00	$ 13.695,00	$ 13.695,00	$ 13.695,00	$ 13.650,00	$ 13.650,00	$ 13.650,00	$ 13.600,00	$ 13.600,00	$ 13.600,00
Ingresos para gastos administrativos	$ 1.060,50	$ 1.060,50	$ 1.060,50	$ 1.060,50	$ 1.060,50	$ 1.060,50	$ 1.060,50	$ 1.060,50	$ 1.060,50	$ 1.010,00	$ 1.010,00	$ 1.010,00
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.050,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00
Ingreso por Servicios Sociales	$ 2.826,72	$ 2.826,72	$ 2.826,72	$ 2.826,72	$ 2.826,72	$ 2.826,72	$ 2.817,36	$ 2.817,36	$ 2.817,36	$ 2.808,00	$ 2.808,00	$ 2.808,00
Ingresos por intereses prestamo de $200	$ 25,72	$ 28,06	$ 28,06	$ 28,06	$ 28,06	$ 28,06	$ 28,06	$ 28,06	$ 28,06	$ 28,06	$ 28,06	$ 28,06
Ingresos por intereses prestamo de $800	$ 429,70	$ 439,05	$ 446,89	$ 453,20	$ 457,96	$ 461,15	$ 462,75	$ 462,75	$ 462,75	$ 462,75	$ 462,75	$ 462,75
Ingresos por intereses prestamo de $2000	$ 4.812,12	$ 4.858,88	$ 4.902,00	$ 4.941,42	$ 4.977,10	$ 5.008,99	$ 5.037,06	$ 5.061,26	$ 5.081,54	$ 5.097,86	$ 5.110,17	$ 5.118,43
Ingresos por intereses prestamo de $10000	$ 10.695,82	$ 11.171,16	$ 11.637,55	$ 12.094,93	$ 12.543,23	$ 12.982,34	$ 13.412,21	$ 13.832,75	$ 14.243,87	$ 14.645,50	$ 15.037,55	$ 15.419,94
Ingresos por pago de capital del cliente	$ 100.164,02	$ 101.633,10	$ 103.116,29	$ 104.613,73	$ 106.125,54	$ 107.651,87	$ 109.192,87	$ 110.609,84	$ 112.040,13	$ 113.483,88	$ 114.941,22	$ 116.412,27
Ingresos por intereses de mora	$ 1.301,80	$ 1.320,89	$ 1.340,17	$ 1.359,63	$ 1.379,28	$ 1.399,12	$ 1.419,14	$ 1.437,56	$ 1.456,15	$ 1.474,91	$ 1.493,85	$ 1.512,97
EGRESOS	**$ 137.329,24**	**$ 137.329,24**	**$ 137.329,24**	**$ 137.329,24**	**$ 137.329,24**	**$ 137.329,24**	**$ 137.284,13**	**$ 137.284,13**	**$ 137.284,13**	**$ 137.234,00**	**$ 137.234,00**	**$ 137.234,00**
Retiros de ahorros	$ 6.847,50	$ 6.847,50	$ 6.847,50	$ 6.847,50	$ 6.847,50	$ 6.847,50	$ 6.825,00	$ 6.825,00	$ 6.825,00	$ 6.800,00	$ 6.800,00	$ 6.800,00
Prestamos netos entregados por $200	$ 2.400,00	$ 2.400,00	$ 2.400,00	$ 2.400,00	$ 2.400,00	$ 2.400,00	$ 2.400,00	$ 2.400,00	$ 2.400,00	$ 2.400,00	$ 2.400,00	$ 2.400,00
Prestamos netos entregados por $800	$ 11.200,00	$ 11.200,00	$ 11.200,00	$ 11.200,00	$ 11.200,00	$ 11.200,00	$ 11.200,00	$ 11.200,00	$ 11.200,00	$ 11.200,00	$ 11.200,00	$ 11.200,00
Prestamos netos entregados por $2000	$ 30.000,00	$ 30.000,00	$ 30.000,00	$ 30.000,00	$ 30.000,00	$ 30.000,00	$ 30.000,00	$ 30.000,00	$ 30.000,00	$ 30.000,00	$ 30.000,00	$ 30.000,00
Prestamos netos entregados por $10000	$ 80.000,00	$ 80.000,00	$ 80.000,00	$ 80.000,00	$ 80.000,00	$ 80.000,00	$ 80.000,00	$ 80.000,00	$ 80.000,00	$ 80.000,00	$ 80.000,00	$ 80.000,00
Depósitos a la vista	$ 6.847,50	$ 6.847,50	$ 6.847,50	$ 6.847,50	$ 6.847,50	$ 6.847,50	$ 6.825,00	$ 6.825,00	$ 6.825,00	$ 6.800,00	$ 6.800,00	$ 6.800,00
Intereses pagados	$ 34,24	$ 34,24	$ 34,24	$ 34,24	$ 34,24	$ 34,24	$ 34,13	$ 34,13	$ 34,13	$ 34,00	$ 34,00	$ 34,00

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.14 NOVENO AÑO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**$ 161.026,02**	**$ 163.879,99**	**$ 166.731,88**	**$ 169.584,04**	**$ 172.436,47**	**$ 175.266,70**	**$ 178.142,14**	**$ 181.014,60**	**$ 183.727,46**	**$ 186.440,58**	**$ 189.153,96**	**$ 191.813,25**
Aperturas de cuentas	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00
Ahorros programados	$ 14.392,50	$ 14.392,50	$ 14.392,50	$ 14.392,50	$ 14.392,50	$ 14.392,50	$ 14.392,50	$ 14.392,50	$ 14.392,50	$ 14.392,50	$ 14.392,50	$ 14.345,00
Ahorros no percidos por prestamos	$ 757,50	$ 757,50	$ 757,50	$ 757,50	$ 757,50	$ 757,50	$ 757,50	$ 757,50	$ 757,50	$ 757,50	$ 757,50	$ 755,00
Captaciones de ahorros	$ 14.735,00	$ 14.735,00	$ 14.735,00	$ 14.735,00	$ 14.735,00	$ 14.735,00	$ 14.735,00	$ 14.785,00	$ 14.785,00	$ 14.785,00	$ 14.785,00	$ 14.740,00
Ingresos para gastos administrativos	$ 1.111,00	$ 1.111,00	$ 1.111,00	$ 1.111,00	$ 1.111,00	$ 1.111,00	$ 1.111,00	$ 1.161,50	$ 1.161,50	$ 1.161,50	$ 1.161,50	$ 1.161,50
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.100,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00	$ 1.150,00
Ingreso por Servicios Sociales	$ 3.042,00	$ 3.042,00	$ 3.042,00	$ 3.042,00	$ 3.042,00	$ 3.042,00	$ 3.042,00	$ 3.051,36	$ 3.051,36	$ 3.051,36	$ 3.051,36	$ 3.042,00
Ingresos por intereses prestamo de $200	$ 28,06	$ 30,40	$ 30,40	$ 30,40	$ 30,40	$ 30,40	$ 30,40	$ 30,40	$ 30,40	$ 30,40	$ 30,40	$ 30,40
Ingresos por intereses prestamo de $800	$ 462,75	$ 472,11	$ 479,95	$ 486,25	$ 491,01	$ 471,74	$ 495,81	$ 495,81	$ 495,81	$ 495,81	$ 495,81	$ 495,81
Ingresos por intereses prestamo de $2000	$ 5.122,58	$ 5.192,73	$ 5.257,40	$ 5.316,52	$ 5.370,04	$ 5.417,89	$ 5.459,99	$ 5.496,29	$ 5.526,71	$ 5.551,19	$ 5.569,66	$ 5.582,04
Ingresos por intereses prestamo de $10000	$ 15.792,58	$ 16.416,39	$ 17.026,96	$ 17.624,17	$ 18.207,90	$ 18.778,03	$ 19.334,45	$ 19.877,03	$ 20.405,67	$ 20.920,22	$ 21.420,58	$ 21.906,62
Ingresos por pago de capital del cliente	$ 118.097,18	$ 120.217,93	$ 122.358,92	$ 124.520,35	$ 126.702,41	$ 128.905,31	$ 131.129,25	$ 133.235,59	$ 135.361,77	$ 137.507,96	$ 139.674,36	$ 141.861,16
Ingresos por intereses de mora	$ 1.534,87	$ 1.562,43	$ 1.590,26	$ 1.618,35	$ 1.646,71	$ 1.675,34	$ 1.704,24	$ 1.731,62	$ 1.759,25	$ 1.787,15	$ 1.815,30	$ 1.843,72
EGRESOS	**$ 171.371,84**	**$ 171.371,84**	**$ 171.371,84**	**$ 171.371,84**	**$ 171.371,84**	**$ 171.371,84**	**$ 171.371,84**	**$ 171.421,96**	**$ 171.421,96**	**$ 171.421,96**	**$ 171.421,96**	**$ 171.376,85**
Retiros de ahorros	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.392,50	$ 7.392,50	$ 7.392,50	$ 7.392,50	$ 7.370,00
Prestamos netos entregados por $200	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$ 2.600,00	$ 2.600,00
Prestamos netos entregados por $800	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00
Prestamos netos entregados por $2000	$ 32.000,00	$ 32.000,00	$ 32.000,00	$ 32.000,00	$ 32.000,00	$ 32.000,00	$ 32.000,00	$ 32.000,00	$ 32.000,00	$ 32.000,00	$ 32.000,00	$ 32.000,00
Prestamos netos entregados por $10000	$ 110.000,00	$ 110.000,00	$ 110.000,00	$ 110.000,00	$ 110.000,00	$ 110.000,00	$ 110.000,00	$ 110.000,00	$ 110.000,00	$ 110.000,00	$ 110.000,00	$ 110.000,00
Depósitos a la vista	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.367,50	$ 7.392,50	$ 7.392,50	$ 7.392,50	$ 7.392,50	$ 7.370,00
Intereses pagados	$ 36,84	$ 36,84	$ 36,84	$ 36,84	$ 36,84	$ 36,84	$ 36,84	$ 36,96	$ 36,96	$ 36,96	$ 36,96	$ 36,85

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.15 DECIMO AÑO

DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	**$ 199.911,63**	**$ 202.982,93**	**$ 206.052,19**	**$ 209.121,73**	**$ 212.191,57**	**$ 215.261,70**	**$ 218.332,13**	**$ 221.262,22**	**$ 224.382,44**	**$ 227.313,09**	**$ 230.307,39**	**$ 233.048,76**
Aperturas de cuentas	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.500,00	$ 1.500,00	$ 1.500,00	$ 1.440,00
Ahorros programados	$ 18.639,00	$ 18.639,00	$ 18.639,00	$ 18.639,00	$ 18.639,00	$ 18.639,00	$ 18.639,00	$ 18.639,00	$ 18.639,00	$ 18.639,00	$ 18.696,00	$ 18.696,00
Ahorros no percidos por prestamos	$ 981,00	$ 981,00	$ 981,00	$ 981,00	$ 981,00	$ 981,00	$ 981,00	$ 981,00	$ 981,00	$ 981,00	$ 984,00	$ 984,00
Captaciones de ahorros	$ 19.098,00	$ 19.098,00	$ 19.098,00	$ 19.098,00	$ 19.098,00	$ 19.098,00	$ 19.098,00	$ 19.098,00	$ 19.158,00	$ 19.158,00	$ 19.212,00	$ 19.152,00
Ingresos para gastos administrativos	$ 1.452,00	$ 1.452,00	$ 1.452,00	$ 1.452,00	$ 1.452,00	$ 1.452,00	$ 1.452,00	$ 1.452,00	$ 1.512,50	$ 1.512,50	$ 1.512,50	$ 1.452,00
Ingresos por ser socio/cliente de la cooperativa	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.440,00	$ 1.500,00	$ 1.500,00	$ 1.500,00	$ 1.440,00
Ingreso por Servicios Sociales	$ 3.285,36	$ 3.285,36	$ 3.285,36	$ 3.285,36	$ 3.285,36	$ 3.285,36	$ 3.285,36	$ 3.285,36	$ 3.294,72	$ 3.294,72	$ 3.304,08	$ 3.294,72
Ingresos por intereses prestamo de $200	$ 30,40	$ 32,74	$ 32,74	$ 32,74	$ 32,74	$ 32,74	$ 32,74	$ 32,74	$ 32,74	$ 32,74	$ 32,74	$ 32,74
Ingresos por intereses prestamo de $800	$ 495,81	$ 505,16	$ 513,00	$ 519,31	$ 524,06	$ 527,26	$ 528,86	$ 528,86	$ 528,86	$ 528,86	$ 528,86	$ 528,86
Ingresos por intereses prestamo de $2000	$ 5.588,27	$ 5.658,42	$ 5.723,09	$ 5.782,21	$ 5.835,73	$ 5.883,58	$ 5.925,68	$ 5.961,98	$ 5.992,40	$ 6.016,88	$ 6.035,35	$ 6.047,73
Ingresos por intereses prestamo de $10000	$ 22.378,22	$ 23.009,24	$ 23.625,21	$ 24.226,00	$ 24.811,48	$ 25.381,51	$ 25.935,95	$ 26.474,68	$ 26.997,56	$ 27.504,44	$ 27.995,19	$ 28.469,67
Ingresos por pago de capital del cliente	$ 144.268,57	$ 146.596,75	$ 148.946,98	$ 151.319,47	$ 153.714,42	$ 156.132,07	$ 158.572,63	$ 160.897,47	$ 163.244,04	$ 165.612,55	$ 168.003,20	$ 170.416,21
Ingresos por intereses de mora	$ 1.875,01	$ 1.905,27	$ 1.935,81	$ 1.966,65	$ 1.997,78	$ 2.029,20	$ 2.060,92	$ 2.091,13	$ 2.121,63	$ 2.152,41	$ 2.183,48	$ 2.214,84
EGRESOS	**$ 198.745,75**	**$ 198.745,75**	**$ 198.745,75**	**$ 198.745,75**	**$ 198.745,75**	**$ 198.745,75**	**$ 198.745,75**	**$ 198.745,75**	**$ 198.805,90**	**$ 198.805,90**	**$ 198.860,03**	**$ 198.799,88**
Retiros de ahorros	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.579,00	$ 9.579,00	$ 9.606,00	$ 9.576,00
Prestamos netos entregados por $200	$ 2.800,00	$ 2.800,00	$ 2.800,00	$ 2.800,00	$ 2.800,00	$ 2.800,00	$ 2.800,00	$ 2.800,00	$ 2.800,00	$ 2.800,00	$ 2.800,00	$ 2.800,00
Prestamos netos entregados por $800	$ 12.800,00	$ 12.800,00	$ 12.800,00	$ 12.800,00	$ 12.800,00	$ 12.800,00	$ 12.800,00	$ 12.800,00	$ 12.800,00	$ 12.800,00	$ 12.800,00	$ 12.800,00
Prestamos netos entregados por $2000	$ 34.000,00	$ 34.000,00	$ 34.000,00	$ 34.000,00	$ 34.000,00	$ 34.000,00	$ 34.000,00	$ 34.000,00	$ 34.000,00	$ 34.000,00	$ 34.000,00	$ 34.000,00
Prestamos netos entregados por $10000	$ 130.000,00	$ 130.000,00	$ 130.000,00	$ 130.000,00	$ 130.000,00	$ 130.000,00	$ 130.000,00	$ 130.000,00	$ 130.000,00	$ 130.000,00	$ 130.000,00	$ 130.000,00
Depósitos a la vista	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.549,00	$ 9.579,00	$ 9.579,00	$ 9.606,00	$ 9.576,00
Intereses pagados	$ 47,75	$ 47,75	$ 47,75	$ 47,75	$ 47,75	$ 47,75	$ 47,75	$ 47,75	$ 47,90	$ 47,90	$ 48,03	$ 47,88

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.16 SUPUESTOS PARA LA ELABORACIÓN DEL FLUJO DE CAJA PROYECTADO

SUPUESTOS PARA ELABORAR EL FLUJO DE CAJA	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Socios de la Cooperativa	1.964	2.121	2.291	2.474	2.672	2.886	3.117	3.366	3.635	3.926
Ingreso socio/cliente	$ 25,00	$ 25,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 40,00	$ 40,00	$ 50,00	$ 50,00	$ 50,00	$ 60,00
Monto para la apertura de cuenta	$ 20,00	$ 20,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 40,00	$ 40,00	$ 50,00	$ 50,00	$ 50,00	$ 60,00
Ahorro promedio mensual por socio	$ 30,00	$ 30,00	$ 40,00	$ 40,00	$ 40,00	$ 40,00	$ 50,00	$ 50,00	$ 50,00	$ 60,00
Gastos Administrativos	$ 8,00	$ 12,00	$ 18,00	$ 27,00	$ 40,50	$ 40,50	$ 50,50	$ 50,50	$ 50,50	$ 60,50
Tasa de crecimiento anual de la demanda	8%									
Personas con préstamos de $200	60	72	84	96	108	120	132	144	156	168
Personas con préstamos de $800	84	96	108	120	132	144	156	168	180	192
Personas con préstamos de $2000	96	108	120	300	324	348	372	396	432	468
Personas con préstamos de $10,000	8	12	12	12	24	48	72	96	132	156
Porcentaje de Retiros de Ahorros	50%									
Tasa Pasiva	3%									
Tasa Activa de Consumo	14,03%									
Tasa Activa de Vivienda	10,44%									
Porcentaje de Morosidad	7%									
Porcentaje de créditos recuperables	6,0%									
Tasa por morosidad	16,71%									
Días promedio de morosidad	4 días									

Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.17 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

DESCRIPCION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
(-) Inversión Inicial	-10.811,65										
(-) Capital de trabajo	-121.834,03										
INGRESOS		**$ 96.440,69**	**$ 63.394,45**	**$ 80.252,64**	**$ 111.305,90**	**$ 147.534,02**	**$ 177.868,52**	**$ 230.834,14**	**$ 299.278,88**	**$ 382.619,92**	**$ 482.979,45**
Ingresos para gastos administrativos		15.712,00	1.884,00	3.060,00	4.941,00	8.019,00	8.667,00	11.665,50	12.574,50	13.584,50	17.605,50
Ingresos por ser socio de la cooperativa		49.100,00	3.925,00	5.100,00	5.490,00	7.920,00	8.560,00	9.240,00	12.450,00	13.450,00	17.460,00
Ingreso por Servicios Sociales		18.383,04	21.322,08	23.034,96	24.869,52	26.863,20	29.016,00	31.337,28	33.836,40	36.541,44	39.471,12
Intereses ganados por prestamos		11.731,17	32.175,96	44.237,98	68.453,77	91.806,35	119.039,93	164.134,55	223.522,51	298.774,74	383.908,71
Ingresos por intereses de mora		1.514,48	4.087,40	4.819,70	7.551,61	12.925,46	12.585,59	14.456,81	16.895,47	20.269,24	24.534,12
EGRESOS		**$ 36.832,17**	**$ 38.732,10**	**$ 39.363,47**	**$ 50.048,40**	**$ 52.941,19**	**$ 53.966,44**	**$ 55.504,61**	**$ 57.411,25**	**$ 60.039,88**	**$ 63.452,50**
Gastos administrativos		35.436,12	35.436,12	35.436,12	44.001,60	44.001,60	44.001,60	44.001,60	44.001,60	44.001,60	44.001,60
Intereses pagados a cuentas de ahorros		230,77	151,02	218,94	236,39	260,28	281,14	379,54	409,80	442,56	573,66
Gastos por prestamos irrecuperables		1.165,28	3.144,96	3.708,41	5.810,42	8.679,31	9.683,70	11.123,48	12.999,85	15.595,72	18.877,24
FLUJO OPERACIONAL		**$ 59.608,51**	**$ 24.662,35**	**$ 40.889,16**	**$ 61.257,50**	**$ 94.592,82**	**$ 123.902,08**	**$ 175.329,53**	**$ 241.867,63**	**$ 322.580,03**	**$ 419.526,95**
(-) Depreciaciones		1.789,50	1.789,50	1.789,50	2.083,83	2.083,83	2.083,83	2.083,83	2.083,83	2.083,83	2.083,83
(-) Inversion activos fijos				2.050,00	1.150,00	3.190,00	2.050,00	500,00		2.220,00	
(+) Utilidad por venta de activos depreciados				600,00		805,00	600,00	150,00		640,00	
UTILIDAD NO OPERACIONAL		**$ 57.819,01**	**$ 22.872,85**	**$ 37.649,66**	**$ 58.023,66**	**$ 90.123,99**	**$ 120.368,24**	**$ 172.895,69**	**$ 239.783,80**	**$ 318.916,20**	**$ 417.443,11**
Participación a Trabajadores (15%)		8.672,85	3.430,93	5.647,45	8.703,55	13.518,60	18.055,24	25.934,35	35.967,57	47.837,43	62.616,47
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		**$ 49.146,16**	**$ 19.441,92**	**$ 32.002,21**	**$ 49.320,11**	**$ 76.605,39**	**$ 102.313,01**	**$ 146.961,34**	**$ 203.816,23**	**$ 271.078,77**	**$ 354.826,65**
(-) Impuesto a la Renta (25%)		12.286,54	4.860,48	8.000,55	12.330,03	19.151,35	25.578,25	36.740,33	50.954,06	67.769,69	88.706,66
UTILIDAD NETA		**$ 36.859,62**	**$ 14.581,44**	**$ 24.001,66**	**$ 36.990,08**	**$ 57.454,04**	**$ 76.734,76**	**$ 110.221,00**	**$ 152.862,17**	**$ 203.309,08**	**$ 266.119,99**
(+) Depreciaciones		1.789,50	1.789,50	1.789,50	2.083,83	2.083,83	2.083,83	2.083,83	2.083,83	2.083,83	2.083,83
(+) Valor de Salvamento											267.956,38
FLUJO NETO DE EFECTIVO	**$ -132.645,68**	**$ 38.649,12**	**$ 16.370,94**	**$ 25.791,16**	**$ 39.073,92**	**$ 59.537,88**	**$ 78.818,59**	**$ 112.304,84**	**$ 154.946,01**	**$ 205.392,91**	**$ 536.160,20**

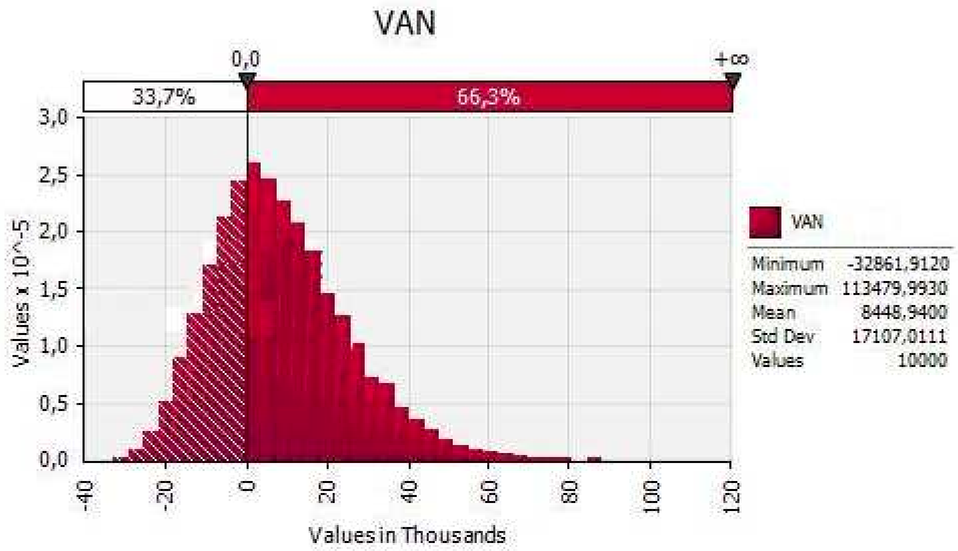
Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.18 Periodo de Recuperación Descontado.

Periodo (años)	Saldo Inversión	Flujo de Caja	Valor Actual	Recuperación Inversión
1	$ 132.645,68	$ 38.649,12	$ 28.229,58	$ 28.229,58
2	$ 104.416,10	$ 16.370,94	$ 8.733,80	$ 36.963,38
3	$ 95.682,30	$ 25.791,16	$ 10.049,98	$ 47.013,37
4	$ 85.632,31	$ 39.073,92	$ 11.121,06	$ 58.134,43
5	$ 74.511,25	$ 59.537,88	$ 12.377,06	$ 70.511,49
6	$ 62.134,19	$ 78.818,59	$ 11.967,89	$ 82.479,38
7	$ 50.166,30	$ 112.304,84	$ 12.455,24	$ 94.934,62
8	$ 37.711,06	$ 154.946,01	$ 12.551,60	$ 107.486,22
9	$ 25.159,46	$ 205.392,91	$ 12.152,59	$ 119.638,81
10	**$ 13.006,87**	$ 536.160,20	**$ 23.170,90**	$ 142.809,71

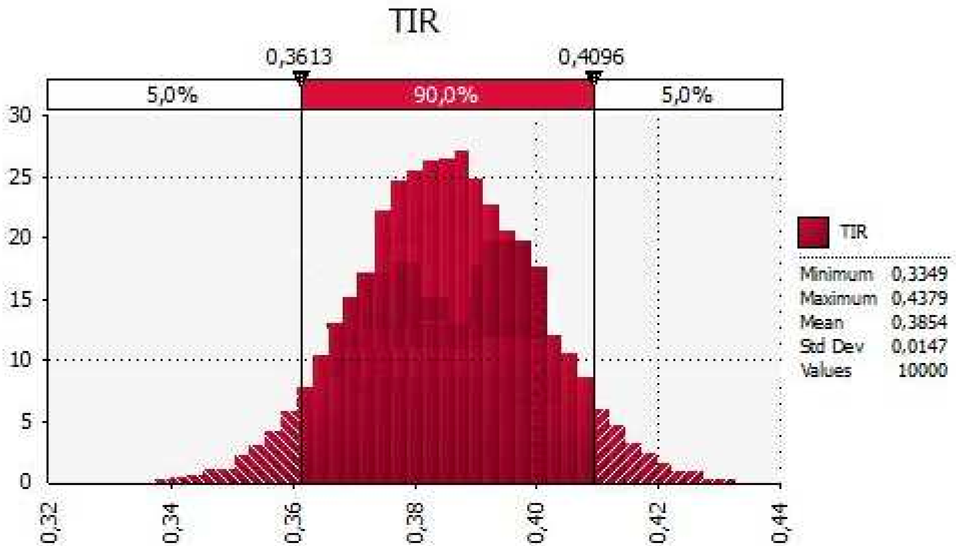
Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.19 ANALISIS DE SENSIBILIDAD – VAN



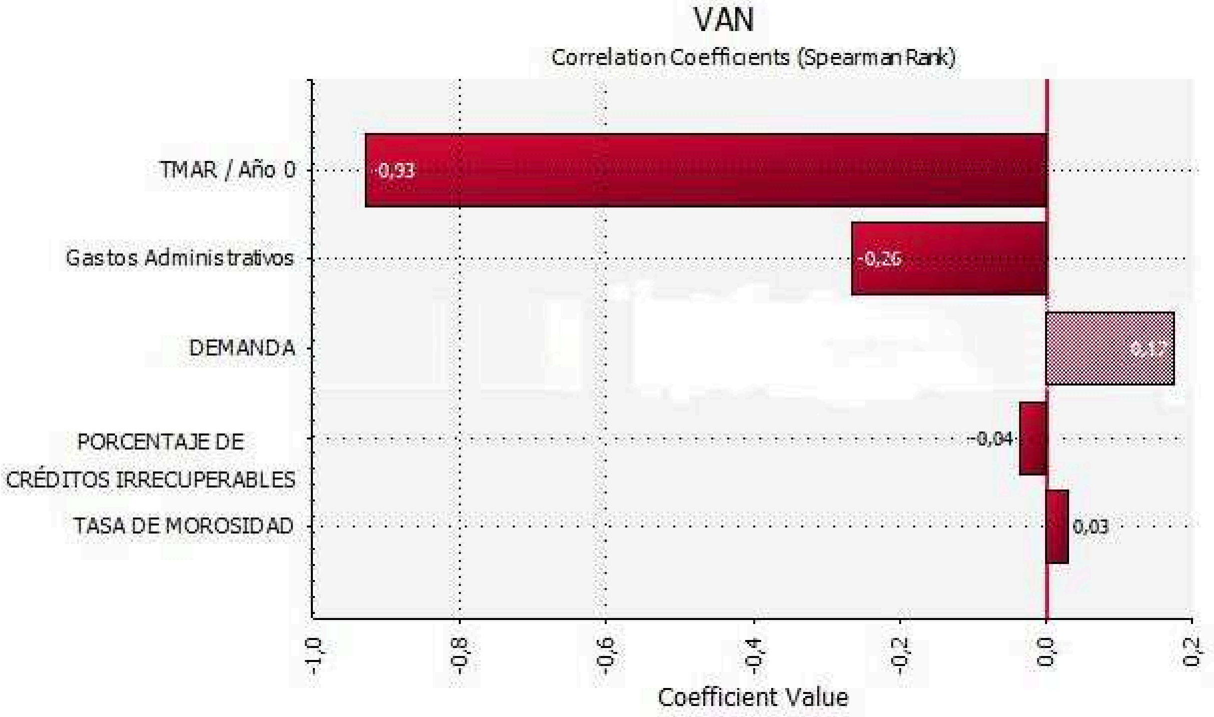
Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.20 ANALISIS DE SENSIBILIDAD – TIR



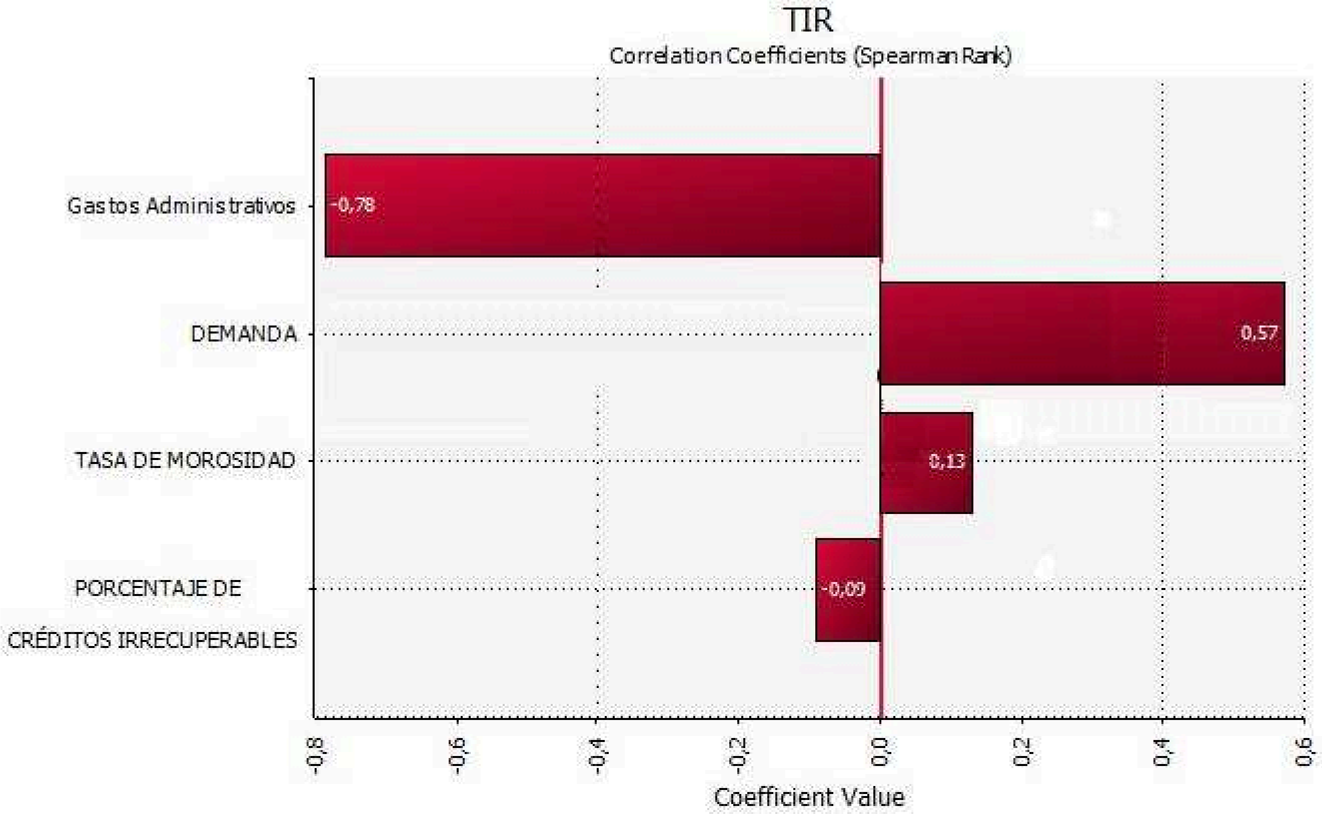
Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.21 CORRELACION DE LOS COEFICIENTES - VAN



Fuente: Elaborado por las Autoras

ANEXO 5.22 CORRELACION DE LOS COEFICIENTES – TIR



Fuente: Elaborado por las Autoras