

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA NUEVA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO BASE DE TAURA EN LA CIUDAD DE SALINAS DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA EN EL AÑO 2015”

AUTORA: MARÍA DEL CARMEN BERMEO NAVARRO

TUTOR: Eco. Andrés Estrella Ortega

Agosto– 2015



| | | |
|--|--|--|
| REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA | | |
| FICHA DE REGISTRO de tesis | | |
| TITULO Y SUBTITULO: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA NUEVA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO BASE DE TAURA EN LA CIUDAD DE SALINAS DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA EN EL AÑO 2015” | | |
| AUTOR/ES: María Del Carmen Bermeo Navarro | | REVISORES: Eco. Andrés Estrella Ortega |
| INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil | | FACULTAD: Ciencias Económicas |
| CARRERA: ECONOMIA | | |
| FECHA DE PUBLICACIÓN: Agosto 2015 | | N. DE PAGS: 115 |
| ÁREAS TEMÁTICAS: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA NUEVA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO. | | |
| PALABRAS CLAVE: Cooperativa De Ahorro y Crédito, Estudio, Factibilidad Económica, Socios, Aportaciones, Demanda insatisfecha, aspiraciones, sociales; captaciones, colocaciones, Economía Popular y Solidaria, mercado, Productos y servicios, incentivar hábitos de ahorro agencia, sucursal. | | |
| RESUMEN: El presente trabajo de investigación, se realizó en el perímetro urbano de la ciudad de Salinas, mismo que comprende determinar si es o no factible la creación de una nueva agencia de la cooperativa de ahorro y crédito Base de Taura en la ciudad de Salinas, para ello se realizaron diferentes tipos de análisis para alcanzar resultados. El análisis de mercado, técnico y financiero son vitales para la determinación de nuestro trabajo. Se realizan los estudios pertinentes y en cada uno de ellos se definen los índices que van concretando los resultados, finalmente se consigue un retorno de la inversión del 8%, valor que financieramente augura un posiblemente y éxito si se llegara a efectuar un proyecto de este tipo, pero la idea se centra más bien en dar a conocer la propuesta en función de un escenario a base de las proyecciones técnicas sobre el desarrollo de la propuesta financiera con las expectativas de los socios y socios potenciales, considerada como socios objetivo y conocer si es no recomendable. | | |
| N. DE REGISTRO (en base de datos): | | N. DE CLASIFICACIÓN: |
| DIRECCIÓN URL (tesis en la web): www.repositorio.ug.edu.ec | | |
| ADJUNTO URL (tesis en la web): | | |
| ADJUNTO PDF: | | <input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO |
| CONTACTO CON AUTORES/ES: | | Teléfono: 0994441509 E-mail: mari_2 1979@hotmail.com |
| CONTACTO EN LA INSTITUCION: Facultad Ciencias Económicas | | Nombre: Eco. Víctor Navas |
| | | Teléfono: (04) 2-292628 (04) 2-293052 |
| | | E-mail: www.ug.edu.ec |

INFORME DEL TUTOR

He revisado y evaluado académicamente el contenido de la tesis escrita titulada: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA NUEVA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO BASE DE TAURA EN LA CIUDAD DE SALINAS DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA EN EL AÑO 2015”, desarrollada por la Sra. MARÍA DEL CARMEN BERMEO NAVARRO, como requisito previo para obtener el título de Economista

Del resultado del proceso de revisión, concluyo que la tesis cumple con las exigencias académicas, metodológicas y formales, que establece el Reglamento para obtener el Título Economista.

Por lo expuesto, la tesis está apta para ser defendida y/o sustentada por el egresado.

Particular que informo para los fines académicos pertinentes.

Atentamente,

Eco. Andrés Estrella Ortega

TUTOR

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis hermanos, para que sepan que lo único que necesitamos son ganas de seguir trabajando y salir adelante, para que vean en mí un ejemplo de superación profesional. Sin duda ustedes pueden alcanzar lo que se propongan, porque siempre hemos contado con el apoyo de nuestros padres y a ellos debemos lo que somos hoy.

A mis padres, porque esto se lo debo solo a ustedes y a Dios que me ha acompañado siempre.
Dios los bendiga.

María.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer a Dios por haberme dado la fortaleza para seguir adelante cada día. Agradezco desde el fondo de mi corazón a mis padres, por haber hecho un gran esfuerzo para darme una buena educación y formación profesional, por haberme apoyado siempre y estar a mi lado en cada momento, por no dejarme desmayar y hasta en ocasiones por presionar para que no deje de lado mis sueños, hacerme sentir segura de que yo puedo alcanzar lo que me proponga y sobretodo mostrarme que con trabajo duro y ganas todo se puede lograr. A ti papi porque creíste en mí y apostaste para que yo fuera quien soy y a ti mi mami, porque me escuchaste siempre, por tu paciencia, a los dos GRACIAS por tener fe en mí.

A mi familia, a mi esposo, a mi hermosa hija Valentina y hermanos quienes han creado en mí el sentimiento de superación diaria para poder alcanzar mis metas, por todo su cariño incondicional. Agradezco también a mis profesores por transmitirme durante todos estos años sus conocimientos, quienes me han brindado su tiempo y experiencia de manera desinteresada y sin duda me ha ayudado a conseguir esta meta.

A todos... gracias.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|-------|
| CARÁTULA | I |
| INFORME DEL TUTOR | III |
| DEDICATORIA | IV |
| AGRADECIMIENTO | V |
| INTRODUCCIÓN..... | XIV |
| Planteamiento del Problema.- | XVIII |
| Justificación del Tema. | XIX |
| Objetivos:..... | XX |
| Objetivo General..... | XX |
| Objetivos Específicos | XX |
| Planteamiento de la Hipótesis: | XX |
| CAPITULO I..... | 1 |
| EL SISTEMA COOPERATIVO | 1 |
| 1.1 Introducción | 1 |
| 1.1.1 Definición Y Características De Cooperativa De Ahorro Y Crédito..... | 1 |
| 1.1.2 Marco Teórico y Conceptual | 2 |
| 1.1.3 Cooperativas de Producción.-..... | 2 |
| 1.1.4 Cooperativas de Consumo.- | 2 |
| 1.1.5 Cooperativas de Ahorro y Crédito..... | 3 |
| 1.1.6 Cooperativas de servicios.-..... | 3 |
| 1.1.7 Impacto de las cooperativas en la sociedad.- | 3 |
| 1.1.8 Economía Social y Solidaria. | 4 |
| 1.1.9 Marco Conceptual..... | 4 |
| 1.1.10 Tipos de Proyectos.- | 5 |
| 1.1.11 Proyecto productivo: | 5 |
| 1.1.12 Proyecto público o social: | 6 |
| 1.1.13 Proyectos artesanales | 6 |
| Pre factibilidad.- | 6 |
| 1.1.14 Tipos de organización:..... | 7 |
| 1.1.2 Definición Del Problema Del Estudio - Proyecto..... | 8 |
| 1.1.3 Definición De Objetivos De La Cooperativa De Ahorro Y Crédito..... | 8 |
| 1.2 Definición del Objetivo General. | 8 |
| 1.3 Definición de Objetivos Específicos:..... | 9 |
| CAPITULO II..... | 10 |
| ESTUDIO TÉCNICO..... | 10 |
| 2.1 Objetivos..... | 10 |
| 2.2. - Localización Óptima del Proyecto | 10 |
| 2.2.1. – Macro-localización | 10 |
| 2.2.1.1 Cantón Salinas y Ciudad de Salinas..... | 12 |
| 2.2.2 – Micro-localización | 13 |
| 2.2.2.1 - Criterios de Selección de Alternativas | 14 |
| 2.2.2.2.-Características principales de las posibles localizaciones..... | 15 |
| 2.2.2.3 Factores condicionantes generales | 15 |
| 2.3. - Tamaño del Proyecto | 16 |

| | |
|--|----|
| 2.4. - Factores Determinantes del Proyecto | 17 |
| 2.4.1 - Condicionantes del Mercado | 17 |
| 2.4.1.2 La demanda..... | 17 |
| 2.4.1.3 La oferta..... | 17 |
| 2.4.1.4 - Tamaño óptimo en función del número de socios | 18 |
| 2.5. - Ingeniería del Servicio | 18 |
| 2.5.2.1.- Cadena de Valor de la Cooperativa “Base de Taura” | 19 |
| 2.6. - Distribución de Oficinas, mobiliario y equipo | 19 |
| 2.6.1 - Personal Requerido..... | 20 |
| 2.7 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD ESTRATÉGICA | 20 |
| 2.7 .1 Definición de Objetivos. | 20 |
| 2.7.1.1.- Objetivo General..... | 20 |
| 2.7.1.2.- Objetivos Específicos. | 20 |
| 2.7.2.- Justificación del Proyecto. | 21 |
| 2.7.3.- Filosofía de la Cooperativa. | 22 |
| 2.7.3.1.- Misión. | 22 |
| 2.7.3.2.- Visión..... | 22 |
| 2.7.3.3 Valores | 22 |
| 2.7.4.- Análisis FODA. | 23 |
| 2.7.4.1.-Fortalezas..... | 23 |
| 2.7.4.3.- Debilidades..... | 24 |
| 2.7.4.4.- Amenazas..... | 24 |
| 2.7.4.5- FODA Cruzado– Estrategias | 24 |
| 2.7.4.6.- FODA Cruzado – Estrategias | 26 |
| CAPITULO III..... | 27 |
| 3.- ESTUDIO DE FACTIBILIDAD | 27 |
| 3.1.- INTRODUCCIÓN..... | 29 |
| 3.2 Objetivos del Estudio de Mercado. | 29 |
| 3.2.1 Objetivo General..... | 29 |
| 3.2.2 Objetivos Específicos. | 30 |
| 3.2.3.- EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN. | 30 |
| 3.2.4.-Determinación de las Necesidades de Información..... | 30 |
| 3.2.5.-Determinar los Objetivos de la Investigación y las Necesidades de Información. | 30 |
| 3.2.6.-Fuentes de Datos y Diseño de la Investigación..... | 31 |
| 3.2.7.-Procedimientos Para Recolección de Datos. | 31 |
| 3.2.8.-Diseño de la Muestra..... | 31 |
| 3.2.9.-Recopilación de Datos..... | 31 |
| 3.2.10.-Procesamiento de Datos. | 31 |
| 3.2.11.-Análisis de Datos..... | 32 |
| 3.2.12.-Presentación de los Resultados. | 32 |
| 3.3.- CONCEPTOS RELEVANTES. | 32 |
| 3.3.1 Mercado.-..... | 32 |
| 3.3.2 Mercado del Consumidor:..... | 32 |
| 3.3.3 Población.-..... | 32 |
| 3.3.4 Muestra.- | 32 |
| 3.3.5 Unidad de Muestreo.- | 33 |

| | |
|---|----|
| 3.3.6 Muestreo Probabilístico.- | 33 |
| 3.3.6. Muestreo.-..... | 33 |
| 3.3.7 Espacio Muestral.- | 33 |
| 3.3.8 Parámetro.- | 33 |
| 3.3.9 Oferta.- | 33 |
| 3.3.10 Demanda Potencial.- | 33 |
| 3.3.11 Precio.- | 33 |
| 3.3.12 Estrategias.-..... | 34 |
| 3.4.- APLICACIÓN..... | 34 |
| 3.4.1.-Definición de Objetivos del Análisis de Mercado. | 34 |
| 3.4.1.1.- Objetivo General..... | 34 |
| 3.4.1.2.- Objetivos Específicos | 34 |
| 3.4.2.- Método de Muestreo..... | 35 |
| 3.4.3 Matriz de Operaciones Variables | 35 |
| 3.5 IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA | 38 |
| 3.5.1 CÁLCULO DE LA MUESTRA..... | 38 |
| 3.5.2 DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN | 39 |
| 3.5.3 Encuesta..... | 40 |
| 3.5.4 Análisis de Resultados: | 43 |
| Análisis de Resultados: | 43 |
| 3.6.- ANÁLISIS DE LA OFERTA | 60 |
| 3.6.1- ANÁLISIS DEL PRECIO (TASAS DE INTERÉS) | 60 |
| 3.7.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA. | 61 |
| 3.7.1.- PROYECCIÓN DE LA DEMANDA | 62 |
| 3.8.-ANÁLISIS DEL PRODUCTO..... | 62 |
| 3.9.- DISEÑO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS | 62 |
| 3.9.1.- Las Captaciones..... | 62 |
| 3.9.3.- Depósitos a la Vista..... | 63 |
| 3.9.4.- Depósitos a Plazo Fijo (DPF) | 63 |
| 3.9.5.- Cuentas Crecientes | 64 |
| 3.9.6.- Cartera de Créditos | 64 |
| 3.9.6.1 Crédito de Consumo de Emergencia..... | 65 |
| 3.9.6.2. Créditos de consumo minorista | 66 |
| 3.9.6.3Servicios | 66 |
| CAPITULO IV | 67 |
| ANÁLISIS TÉCNICO | 67 |
| 4.1 INTRODUCCIÓN..... | 67 |
| 4.2.- MACRO LOCALIZACIÓN..... | 67 |
| 4.2.1. - Macrolocalización | 67 |
| Población..... | 68 |
| 4.3.- MATRIZ LOCALIZACIÓN..... | 69 |
| 4.3.1.- Factor Geográfico.-..... | 69 |
| 4.3.1 Cantón Salinas y Ciudad de Salinas..... | 70 |
| 4.4.- MICRO LOCALIZACIÓN. | 71 |
| 4.4.1. - Criterios de Selección de Alternativas. | 72 |
| 4.5.- DISTRIBUCIÓN DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO..... | 73 |
| 4.6.-DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO. | 73 |

| | |
|--|----|
| 4.6.1. - Tamaño del Proyecto. | 74 |
| 4.6.2. - Factores Determinantes del Proyecto | 74 |
| 4.6.2.1. - Condicionantes del Mercado | 74 |
| 4.6.3 - Demanda | 74 |
| 4.6.4. - Factores Personales..... | 74 |
| 4.6.5. - Tamaño óptimo en función del número de socios. | 75 |
| CAPITULO V | 76 |
| ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO | 76 |
| 5.1- INTRODUCCIÓN..... | 76 |
| 5.2.- MARCO CONCEPTUAL..... | 76 |
| 5.3.- TÉCNICAS DE ANÁLISIS. | 76 |
| 5.4.- APLICACIÓN..... | 77 |
| 5.4.1.- Definición de Objetivos..... | 77 |
| 5.4.2.- Objetivo General:..... | 77 |
| 5.4.3.- Objetivos Específicos. | 77 |
| 5.5.- Plan de Inversiones. | 77 |
| 5.5.1.- Inversión..... | 77 |
| 5.5.2.-Inversion Fija. | 77 |
| 5.6.- Depreciaciones..... | 79 |
| 5.7.- GASTOS | 80 |
| 5.7.1.- Gastos Administrativos..... | 80 |
| 5.7.2.- Gastos Operacionales | 80 |
| 5.8.-ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO | 80 |
| 5.9.- BALANCE GENERAL PROYECTADO..... | 82 |
| 5.10.- ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO..... | 82 |
| 5.11.- FLUJO NETO DE FONDOS..... | 84 |
| 5.12.- ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS | 84 |
| Los métodos dinámicos | 84 |
| El Valor Actual Neto (V.A.N.)..... | 84 |
| La Tasa de Rentabilidad Interna(T.I.R.)..... | 84 |
| 5.12.1.- Relación Costo – Beneficio..... | 85 |
| 5.12.2.- Criterios de decisión | 86 |
| CAPITULO VI | 87 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 87 |
| 6.1.- CONCLUSIONES:..... | 87 |
| 6.2.- RECOMENDACIONES: | 90 |
| 6.3 BIBLIOGRAFÍA..... | 92 |
| 6.4 Documentos Electrónicos | 93 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|--|-----|
| Gráfico Nro. 1. Diagrama Causa Efecto..... | XVI |
| Gráfico Nro. 2 Mapa República Del Ecuador..... | 10 |
| Gráfico Nro.3 Mapa Provincia de Santa Elena..... | 12 |
| Gráfico Nro. 4: Cadena de Valor de la Cooperativa “Base de Taura”..... | 18 |
| Gráfico Nro. 5: Personal Requerido para la nueva agencia..... | 20 |
| Gráfico Nro. 6: Análisis FODA..... | 23 |
| Gráfico Nro. 7. Cálculo de la Muestra..... | 38 |
| Gráfico Nro. 8: Aceptación de solidez financiera ecuatoriana..... | 43 |
| Gráfico Nro. 9: Tipo de Entidad financiera a la que pertenecen..... | 44 |
| Gráfico Nro. 10: Competencia Cooperativa “Base de Taura”..... | 45 |
| Gráfico Nro. 11: Servicios financieros utilizados..... | 47 |
| Gráfico Nro.12: Tiempo promedio de utilización..... | 48 |
| Gráfico Nro.13. Promedio de utilización Servicio..... | 49 |
| Gráfico Nro.14. Otras instituciones no financieras..... | 50 |
| Gráfico Nro.15. Posicionamiento servicios Cooperativa Base Taura..... | 52 |
| Gráfico Nro.16. Aceptación Apertura Taura..... | 53 |
| Gráfico Nro.17. Decisión de afiliación a Taura..... | 54 |
| Gráfico Nro.18. Cantidad Mensual de ahorro..... | 55 |
| Gráfico Nro.19. Colocación de cartera..... | 57 |
| Gráfico Nro.20: Creación de la Agencia..... | 58 |
| Gráfico Nro.21: Demostración de la Hipótesis | 59 |
| Gráfico Nro. 22: Ubicación Geográfica del Ecuador. | 68 |
| Gráfico Nro. 23: Ubicación Geográfica de la provincia de Santa Elena..... | 70 |
| Gráfico Nro. 24: Distribución de la nueva agencia Cooperativa de Ahorro y Crédito..... | 74 |

ÍNDICES DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla Nro. 1: Matriz Cualitativa | 16 |
| Tabla Nro. 2: FODA Cruzado– Estrategias..... | 24 |
| Tabla Nro. 3: Matriz de operaciones variables..... | 36 |
| Tabla Nro. 4: Tabla de Frecuencias de Solidez del Sistema Financiero..... | 43 |
| Tabla Nro. 5: Tabla de Frecuencias “Tipo de Entidad Financiera”..... | 44 |
| Tabla Nro. 6: Tabla de Frecuencias “Cooperativas de Ahorro y Crédito en Salinas”..... | 45 |
| Tabla Nro. 7: Tabla de Frecuencias “Servicios financieros” | 46 |
| Tabla Nro. 8: Tabla de frecuencias “Tiempo promedio de utilización”..... | 48 |
| Tabla Nro. 9: Tabla de Frecuencias “Tiempo promedio de respuesta”..... | 49 |
| Tabla Nro.10: Tabla de frecuencias “Necesidades Monetarias en entidades no financieras”..... | 50 |
| Tabla Nro. 11: Tabla de frecuencias “Posicionamiento Cooperativa Base Taura”..... | 52 |
| Tabla Nro. 12: Tabla de frecuencias “Aceptación Apertura Coop. Taura”..... | 53 |
| Tabla Nro. 13: Tabla de frecuencias de Afiliación a Taura..... | 54 |
| Tabla Nro.14: Tabla de Frecuencias “Cantidad mensual de ahorro”..... | 55 |
| Tabla Nro. 15: Tabla de Frecuencia “Monto de Crédito”..... | 56 |
| Tabla Nro. 16 Creación de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito...58 | |
| Tabla Nro. 17: Demostración de la Hipótesis..... | 59 |
| Tabla Nro. 18: Tasas De Interés Referenciales BCE..... | 61 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|---|----|
| Cuadro Nro. 1: Tasas De Interés | 63 |
| Cuadro Nro. 2: Tasa de Interés Depósito a Plazo Fijo..... | 63 |
| Cuadro Nro. 3 Tasas De Interés de la Cuenta Creciente..... | 64 |
| Cuadro Nro. 4: Inversión Fija Y Diferida Detalle Valor..... | 77 |
| Cuadro Nro. 5: Gastos Organización Y Constitución..... | 78 |
| Cuadro Nro. 6: Gastos De Publicidad..... | 78 |
| Cuadro Nro. 7: Depreciaciones..... | 79 |
| Cuadro Nro. 8: Resumen De Objetivos Y Actividades Plan De Trabajo 2015..... | 80 |
| Cuadro Nro. 9.- Estado De Resultados Proyectado | 83 |
| Cuadro Nro. 10.- Calculo de VAN y TIR proyectado | 89 |

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, se realizó en el perímetro urbano de la ciudad de Salinas, mismo que comprende determinar si es o no factible la creación de una nueva agencia de la cooperativa de ahorro y crédito Base de Taura en la ciudad de Salinas, para ello se realizaron diferentes tipos de análisis para alcanzar resultados.

La creación de una nueva agencia cooperativa de Ahorro y Crédito Base de Taura en la ciudad de Salinas, es el resultado de una investigación que se realizará con la determinación de un estudio de mercado, en donde se definirá la demanda insatisfecha del mismo; se procederá a elaborar un estudio técnico para determinar la ubicación, equipos y herramientas necesarias para la puesta en marcha del negocio y un estudio económico – financiero que ayude a verificar si el proyecto es factible o no.

Las cooperativas hoy en día desempeñan múltiples funciones que no sólo son económicas, sino también sociales y ambientales; una cooperativa se diferencia de otras instituciones en que su principal objetivo es servir a sus socios.

El análisis de mercado, técnico y financiero son vitales para la determinación de nuestro trabajo. Se realizan los estudios pertinentes y en cada uno de ellos se definen los índices que van concretando los resultados, finalmente se consigue un retorno de la inversión del 8%, valor que financieramente augura un posiblemente y éxito si se llegara a efectuar un proyecto de este tipo, pero la idea se centra más bien en dar a conocer la propuesta en función de un escenario a base de las proyecciones técnicas sobre el desarrollo de la propuesta financiera con las expectativas de la gente, considerada público objetivo y conocer si es no recomendable.

INTRODUCCIÓN

La Cooperativa De Ahorro y Crédito “Base De Taura” Fundada el 5 de mayo de 1989 al servicio del personal de Oficiales, Aerotécnicos, Servidores Públicos (Empleados Civiles), Pensionistas del ISSFA de la Fuerza Aérea Ecuatoriana, actualmente contamos con más de 6.500 Socios.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura”, por su naturaleza es una institución de derecho privado regida actualmente por la nueva Ley de Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General, el Estatuto y demás Reglamentos que sean legalmente aprobados. La Cooperativa “Base de Taura” promueve la cooperación económica entre sus asociados, para lo cual recibe ahorros y depósitos, cumpliendo lo fundamental que es un servicio de crédito para los socios, así como todas aquellas operaciones financieras necesarias para el fortalecimiento y desarrollo de la cooperativa dentro del marco legal permitido para las cooperativas de Ahorro y Crédito.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura” es una Institución Financiera que siempre ha conservado su naturaleza de empresa auto gestionada, fue creada por iniciativa de los miembros de la Fuerza Aérea Ecuatoriana acantonados en la provincia del Guayas en la Base Aérea De Taura; con propósito de hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una cooperativa de propiedad conjunta y democráticamente controlada, la cual incentive la cultura del ahorro entre los socios.

Una vez que se cuenta con un direccionamiento estratégico, que guiará en todos los procesos tanto administrativo como operativo, permitiendo a la administración actual, promover el crecimiento de la institución.

Una de las disposiciones enmarcadas en la Constitución de la República del Ecuador, vigente desde el año 2008; establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y se regulará de acuerdo con la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario publicada en el Registro Oficial # 444 del martes 10 de mayo del 2011, la que incluye a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios, y de su Reglamento General publicado en el Suplemento del Registro Oficial # 648 del lunes 27 de febrero del 2012. Este mismo cuerpo legal señala que el sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base De Taura”, actualmente se encuentra funcionando en base legal y debida forma, con su Estatuto Social, sometiendo su actividad y operación a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, en cumplimiento de lo establecido en la Disposición Transitoria Primera de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, y de conformidad con la regulación dictada para el efecto.

Para los fines del presente Estatuto, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base De Taura”, es una organización formada por personas naturales que se unen voluntariamente con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y, previa autorización de la Superintendencia, con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General, las Resoluciones de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y del ente regulador.

El domicilio principal de la Cooperativa es en la Base Aérea de Taura, perteneciente a la parroquia Virgen de Fátima, del Cantón Yaguachi, Provincia del Guayas; y, cuando su actividad así lo demande, previa autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la cooperativa podrá abrir oficinas operativas en cualquier parte del territorio nacional.

La cooperativa será de responsabilidad limitada a su capital social; la responsabilidad personal de sus socios estará limitada al capital que aportaren a la entidad. La cooperativa será de duración ilimitada, sin embargo, podrá disolverse y liquidarse por las causas y el procedimiento previsto en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

La Cooperativa tendrá como objeto social principal, promover la cooperación económica entre sus asociados, para cuyo cumplimiento recibirá ahorros y depósitos que realicen los socios, se efectuarán cobros y pagos, así como todas aquellas operaciones necesarias para el fortalecimiento y desarrollo de la cooperativa dentro del marco legal permitido para las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

La cooperativa podrá efectuar todo acto o contrato lícito, tendiente al cumplimiento de su objeto social, especialmente, los siguientes:

Recibir depósitos a la vista y a plazo, bajo cualquier mecanismo o modalidad autorizada;

Otorgar préstamos a sus socios; realizando todas las operaciones necesarias de crédito de acuerdo a las disposiciones vigentes y constantes en el Reglamento de Crédito;

Efectuar servicios de caja y Contabilidad;

Efectuar cobranzas, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas o las de instituciones financieras nacionales o extranjeras;

Recibir y conservar objetos muebles, valores y documentos en depósito para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores;

Asumir obligaciones por cuenta de terceros a través de aceptaciones, endosos o avales de títulos de crédito, así como por el otorgamiento de garantías, fianzas y cartas de crédito internas y externas, cualquier otro documento, de acuerdo con las normas y prácticas y usos nacionales e internacionales;

Recibir préstamos de instituciones financieras y no financieras del país y del exterior; Invertir preferentemente, en este orden, en el Sector Financiero Popular y Solidario, sistema financiero nacional y en el mercado secundario de valores y de manera complementaria en el sistema financiero internacional;

Efectuar inversiones en el capital social de cajas centrales;

La Cooperativa para obtener un buen servicio y mayores facilidades a los socios podrá abrir agencias y oficinas de atención de acuerdo a las necesidades, previo estudio, aprobación del consejo de administración y autorizada por el organismo de control; Recepción de cobros y pagos de servicios establecidos en contratos con empresas recaudadoras; Recaudación de valores por seguros y servicios;

Recaudaciones y pagos por fondos de ayuda social a favor de sus asociados; y, Proporcionar a sus asociados una adecuada capacitación brindada por los organismos de integración y entidades de apoyo legalmente constituidos, como lo establece la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, mediante cursos, seminarios, conferencias, pasantías, etc. En donde se fomente el espíritu de solidaridad, compañerismo y ayuda mutua.

Adicionalmente, podrá efectuar las actividades complementarias que le fueren autorizadas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

El sector de la Economía Popular y 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 tendencia a la baja de la imagen (Socios insatisfechos) - retiro considerable de socios de la institución fue evidente en los últimos años, a consecuencia de la falta del correcto direccionamiento administrativo y financiero, y una vez que la actual administración realizó los estudios necesarios a fin de contar con un Plan Estratégico que permita en el menor tiempo posible superar las falencias existentes, basándonos en directrices claras y proyectos realizables que permitan crecer institucionalmente satisfaciendo a nuestros asociados.

Se busca lograr que la Cooperativa amplíe sus servicios a la población en general en base a una atención personalizada de acuerdo a sus necesidades y previo un estudio de factibilidad en este caso en particular en el Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena; para más adelante promover la apertura de agencias a nivel nacional, tomando en cuenta que mientras mejor sea el servicio hay más satisfacción del socio. La actividad económica imperante en la actualidad, exige que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura” brinde un servicio acorde con la evolución del mercado financiero para poder obtener una ventaja competitiva sobre la competencia.

Planteamiento del Problema.-

Gráficos Nro. 1. Diagrama Causa Efecto



Fuente: Cooperativa Base de Taura

Autor: María del Carmen Bermeo Navarro

Después de analizar las posibles causas del problema es necesario detallar más efectos de la ausencia de una cooperativa Base de Taura en el Cantón Salinas:

Existe monopolio por parte de las entidades bancarias existentes en el Cantón, a los usuarios no les queda más que recurrir a solicitar un servicio financiero a las entidades existentes, los socios que no están satisfechos con la oferta actual en este cantón deben abrir cuentas en instituciones financieras del Cantón La Libertad y Santa Elena

Difícil acceso a créditos por el exceso de requisitos para microempresarios y otros usuarios que no trabajan bajo relación de dependencia y en algunos casos a pesar de la negativa los tiempos de respuesta son muy altos.

Los bancos con el propósito de incentivar el ahorro incluyen interesantes ofertas tales como seguros gratuitos de accidentes, hogar, asistencia en viajes y descuentos en general que terminan siendo débitos muy altos para el cliente.

Justificación del Tema.

Con la apertura de una nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Base de Taura ayudará a reducir la vulnerabilidad individual de cada socio en sus actividades, fuentes y la gestión de la economía familiar funcionan con una estrategia de inversión diversificada, procurando disponer de la mayor cantidad y diversidad de actividades económicas y fuentes de ingresos.

Para que un cliente o socio se sienta satisfecho hay que brindarle una buena atención lo cual se logra creando agencias cercanas, evitando demoras y pérdidas de tiempo.

De todos los inconvenientes que se presentan día a día para todos los usuarios de la banca en el Cantón Salinas surge la necesidad de crear una nueva agencia de Cooperativa de ahorro y crédito en dicho Cantón, esta Cooperativa es “Base de Taura”.

La propuesta es crear una nueva agencia de la cooperativa de ahorro y crédito para los miembros de la Fuerza Aérea Ecuatoriana y Servidores Públicos de la ciudad de Salinas, que beneficie a la economía de ellos.

Es importante incentivar a los socios y socios potenciales a que cada vez cosechen una cultura de ahorro ya sea con fines personales o laborales cualquiera que sea la elección trae consigo beneficios ya sea en el aspecto personal causando un mejor estilo de vida o en el aspecto laboral que es lo óptimo invirtiendo para mejorar las condiciones del servicio y producto que ofrece el sector pesquero de la ciudad de Salinas.

Desarrollar el Estudio previo a la apertura de una nueva Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura” como una herramienta de evaluación capaz de responder a las necesidades reales Art. 89.- Agencias y sucursales.- Las cooperativas de ahorro y crédito para el ejercicio de sus actividades, podrán abrir sucursales, agencias u oficinas en el territorio nacional previa la autorización de la Superintendencia. Para la apertura de nuevas sucursales, agencias u oficinas se

requerirá de un estudio de factibilidad que incluya un análisis de impacto económico geográfico con relación a otras existentes previamente, con la finalidad de salvaguardar las instituciones locales. LEY ORGANICA DE LA ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO según Registro Oficial 444 de 10-may-2011 en Estado: Vigente LA ASAMBLEA NACIONAL EL PLENO Considerando: Que, el artículo 283 de la Constitución de la República, establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios; y, el artículo. 309 de la Constitución de la República señala que el sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario;

Objetivos:

Objetivo General

Realizar el estudio de factibilidad para la apertura de una nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Base de Taura en la Ciudad de Salinas en la Provincia de Santa Elena en el año 2015

Objetivos Específicos

Precisar la oferta, demanda y demanda insatisfecha de los servicios financieros cooperativos en base a un estudio de mercado.

Determinar mediante el estudio técnico la localización adecuada, el tamaño óptimo de la agencia así como la distribución de la planta.

Realizar el estudio financiero en el que determine los ingresos a ser percibidos por la agencia así como los gastos y los costos de inversión que se incurra durante la vida útil del proyecto.

Establecer la evaluación financiera, social y ambiental para la factibilidad de la apertura de la agencia en la ciudad de Salinas.

Planteamiento de la Hipótesis:

Hipótesis General

La apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura” en el Cantón Salinas permitirá a más población acceder a servicios crediticios.

Hipótesis Específicas

La creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura incrementará la cultura del ahorro en los ciudadanos del Cantón Salinas.

Con la apertura de la agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura”, aumentará el movimiento del sistema financiero local como un mecanismo de apoyo al desarrollo económico y social del Cantón Salinas.

Se garantizará liquidez, rentabilidad, respaldo y agilidad a los socios de la cooperativa “Base de Taura”.

La oferta de servicios financieros de la Cooperativa Taura en el Cantón Salinas conseguirá la fidelización con sus afiliados.

CAPITULO I

EL SISTEMA COOPERATIVO

1.1 Introducción

El crecimiento Institucional se logra a través de la mejora de la calidad y los resultados de la Organización, la excelencia se alcanza mediante un proceso de mejora continua, mejorar en todos los horizontes Institucionales, las capacidades del personal, la eficiencia en los procesos, las relaciones con los clientes, entre los miembros de la Organización y con la Sociedad.

Técnicamente puede existir dos tipos de mejora de la calidad: mediante un avance tecnológico, o mediante la mejora o creación de los procesos productivos o de servicios, a la hora de dar un giro sustancial Institucional y con la finalidad de salvaguardar los intereses institucionales si la mejora no es con la alta eficiencia tecnológica, se la debe realizar con la mejora continua mediante los procesos, con la finalidad de mejorar los resultados de manera positiva para la Entidad.

Para lo cual se requiere de una dinámica continua de estudio, análisis, experiencias y soluciones cuyo propio dinamismo tiene como resultado un Proceso de Mejora Continua de la Satisfacción del Cliente.

1.1.1 Definición Y Características De Cooperativa De Ahorro Y Crédito

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura” Ltda. Es una de entidad financiera cerrada supervisada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, en beneficio del personal de la Fuerza Aérea Ecuatoriana que se encontraban acantonados en la Base Aérea de Taura.

Para la prestación de sus servicios cuenta con una oficina matriz ubicada al interior de la Base Aérea de Taura, una Agencia en la ciudad de Guayaquil ubicada en el interior de la II Zona Aérea, una Agencia en la ciudad de Manta ubicada en el interior del Ala de Combate Nro. 23, una Agencia en la ciudad de Latacunga ubicada en el interior de la Base Aérea Cotopaxi, una Agencia en la ciudad de Quito ubicada en el interior de la I Zona Aérea y una ventanilla ubicada en el edificio de la Comandancia General de la Fuerza Aérea Ecuatoriana.

La cooperativa se encuentra identificada como una institución que apoya al desarrollo socio económico de sus asociados, cubriendo sus necesidades con la gama de servicios puestos a disposición de cada socio apoyando al desarrollo de la familia aérea.

Se integra en la PEI 2014-2017 de la Cooperativa y se recibe disposición de la SEPS la creación de los procedimientos, para la debida automatización de las actividades de todos los cargos y puestos de trabajo que se generan dentro de la misma, por lo cual es de suma importancia la introducción de la presente herramienta para lograr la eficiencia y crecimiento competitivo y sólido de la institución dentro las actividades financieras.

Dentro del cual se ha establecido su Planeación Estratégica a fin de lograr un horizonte Corporativo consolidado para lo cual a continuación se presenta una síntesis del hecho.

1.1.2 Marco Teórico y Conceptual

Cooperativismo y Cooperativa.

El Cooperativismo es una doctrina socio-económica que promueve la organización de las personas para satisfacer, de manera conjunta sus necesidades. El Cooperativismo está presente en todos los países del mundo. Le da la oportunidad a los seres humanos de escasos recursos, tener una empresa de su propiedad junto a otras personas. Uno de los propósitos de este sistema es eliminar la explotación de las personas por los individuos o empresas dedicados a obtener ganancias. La participación del ser humano común, asumiendo un rol protagonista en los procesos socio-económico en la sociedad en que vive, es la principal fortaleza de la doctrina cooperativista.

Cooperativa: La Conferencia Internacional del Trabajo la ha definido como: "La Cooperativa es una asociación de personas que se han agrupado voluntariamente para lograr un objetivo común, mediante la constitución de una empresa, democráticamente dirigida, aportando una cuota equitativa del capital necesario y aceptando una justa participación en los riesgos y en los frutos de esa empresa, en cuyo funcionamiento los miembros participan activamente". "La cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.

1.1.3 Cooperativas de Producción.-

Son aquellas en las que sus socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, tiene por objeto principal la producción de bienes, tales como agrícolas, frutícolas, vitivinícolas, de huertos familiares, de colonización, comunales, forestales, pecuarias, lecheras, avícolas, de inseminación, apícola, pesquera, artesanal, industrial, de construcción, artísticas y de exportación e importación.

1.1.4 Cooperativas de Consumo.-

Son aquellas que tienen por objeto abastecer a los socios de cualquier clase de artículos o productos de libre comercio, que tiene como objeto mejorar los servicios de compra y venta de artículos de primera necesidad: electrodomésticos, útiles escolares, ropa, juguetes, repuestos, alimentos o víveres, artículos de limpieza, de abastecimiento de semilla, de abonos y herramientas, de vendedores autónomos, de vivienda urbana y de vivienda rural, ofreciendo a asociaciones y comunidad a precios justos.

1.1.5 Cooperativas de Ahorro y Crédito

Es un grupo de personas que, organizando una cooperativa, desean ahorrar dinero periódicamente y que tienen como vínculo común: la comunidad, la empresa, la profesión, etc. Aparte de ahorrar, los asociados tienen la posibilidad de solicitar préstamos sobre sus ahorros o en cantidades mayores debidamente garantizadas.

1.1.6 Cooperativas de servicios.-

Son las que, sin pertenecer a los grupos anteriores, se organizan con el fin de llenar diversas necesidades comunes de los socios o de la colectividad. Estas cooperativas son las que prestan un determinado servicio a la comunidad. Por ejemplo: de seguros, de transporte, de electrificación, etc.

1.1.7 Impacto de las cooperativas en la sociedad.-

Las sociedades cooperativas son uno de los agentes más dinámicos de la Economía Social, son parte de un sistema económico, En un mundo en crisis, signado por el estancamiento que registran las principales economías, la solidaridad, la ayuda mutua, la integración y la organización colectiva adquieren vital importancia; y es juntamente la economía solidaria, cuya visión y práctica reivindican el desarrollo personal y comunitario, el instrumento que millones de habitantes del planeta eligen como herramienta de transformación social y justicia.

Las empresas cooperativas en la economía social tienen tres objetivos principales: “crear mayor conciencia en la sociedad sobre la incidencia de las cooperativas en el desarrollo económico y social, fomentar la constitución y el crecimiento de las organizaciones solidarias –compuestas por personas e instituciones para abordar sus necesidades económicas mutuas a través de un modelo de gestión democrático y participativo, y alentar a los gobiernos y organismos reguladores a implementar políticas, leyes y normativas que favorezcan su incremento y desempeño” (Centro Cultural, 2012).

1.1.8 Economía Social y Solidaria.

El Acto Cooperativo es la esencia y sustancia que hace diferente a la Cooperativa de otras formas empresariales, y aunque aún está en proceso de valoración y estudio, ha sido consagrado en varias legislaciones, especialmente de América, donde muchos estudiosos sostienen la existencia del Derecho Cooperativo como autónomo y distinto del Civil y Mercantil, siendo el ACTOSOLIDARIO simplemente la ampliación o extensión del acto cooperativo a las restantes formas de organización de la Economía Solidaria, aplicándosele estos mismos conceptos y argumentos a esta novedosa institución jurídica incorporada en la legislación ecuatoriana.

El artículo 5 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria define el Acto Solidario como: el efectuado entre las formas de organización de la economía popular y solidaria y sus miembros, dentro del ejercicio de las actividades propias de su objeto social; completando la definición y precisando que no constituyen actos civiles ni de comercio. Es decir, son actos económicos solidarios los realizados entre las organizaciones comunitarias y sus miembros; las asociaciones y sus asociados; y, las cooperativas y sus socios, pero siempre y cuando sean efectuados dentro del cumplimiento del objeto social de la organización.

Esta definición no incluye los negocios realizados por la organización con terceros ajenos a ella, como cuando la organización comunitaria, asociación o cooperativa, compran los productos que distribuirán entre sus integrantes; o venden los productos que ellos les entregaron para su comercialización, o también, cuando la organización efectúa contratos no propios de su objeto, como por ejemplo, la venta de su sede social.

Analizando la Cooperativa, tanto en su definición doctrinaria como constitucional y legal, encontramos que tiene de la sociedad (la actividad empresarial económica) y de la asociación (el carácter no lucrativo y el fin social, pues opera con sus socios y no busca ganancia), de donde concluimos en que la Cooperativa no es sociedad, ni asociación, sino una forma empresarial sui generis y denominada, simplemente, Cooperativa.

1.1.9 Marco Conceptual.

Proyecto.- Un proyecto (del latín proiectus) es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas.

La razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo previamente definido.

La gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto para satisfacer los requisitos del proyecto.

Consiste en reunir varias ideas para llevarlas a cabo, y es un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único. Surge como respuesta a una necesidad, acorde con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse en función del interés.

El proyecto finaliza cuando se obtiene el resultado deseado, y se puede decir que colapsa cuando desaparece la necesidad inicial o se agotan los recursos disponibles. La definición más tradicional "es un esfuerzo planificado, temporal y único, realizado para crear productos o servicios únicos que agreguen valor o provoquen un cambio beneficioso. Esto en contraste con la forma más tradicional de trabajar, en base a procesos, en la cual se opera en forma permanente, creando los mismos productos o servicios una y otra vez

1.1.10 Tipos de Proyectos.-

Un proyecto también es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. Por ello, se identifica como proyecto comunitario al conjunto de actividades orientadas a crear el producto, servicio o resultado que satisfaga las necesidades más urgentes de una comunidad. Está orientado fundamentalmente por quienes forman parte de la comunidad, puesto que son quienes conocen la situación real de la zona.

Existen múltiples tipos de los proyectos, una de ellas los considera como productivos y públicos.

Tomado de los Estudios sobre Economía Popular y Solidaria Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS.

1.1.11 Proyecto productivo:

Son proyectos que buscan generar rentabilidad económica y obtener ganancias en dinero. Los promotores de estos proyectos suelen ser empresas e individuos interesados en alcanzar beneficios económicos para distintos fines.

1.1.12 Proyecto público o social:

Son los proyectos que buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población, los cuales no necesariamente se expresan en dinero. Los promotores de estos proyectos son el estado, los organismos multilaterales, las ONG (organización no gubernamental) y también las empresas, en sus políticas de responsabilidad social.

Otras formas de realizar la clasificación de los proyectos son las siguientes:

Basándose en el contenido del proyecto

- Proyectos de construcción
- Proyectos de Informática
- Proyectos empresariales
- Proyectos de desarrollo de productos y servicios
- Proyectos Internos
- Proyectos Simples.
- Proyectos complejos.
- Proyectos técnicos.
- Proyectos científicos.
- Proyectos de vida.
- Proyectos escolares.
- Proyectos manufactureros.
- Proyectos integradores.
- Proyectos físicos.
- Proyectos médicos.

1.1.13 Proyectos artesanales

Pre factibilidad.-

Comprende la investigación general de base y la realización de un estudio económico general.

Factibilidad.- Es un estudio más avanzado que el de Prefactibilidad porque se hacen predicciones en el orden económico y financiero, análisis de sensibilidad y pruebas de evaluación.

El lenguaje de los proyectos. Gerencia social. Diseño, monitoreo y evaluación de proyectos sociales. Lima-Perú: Universidad del Pacífico. ISBN 9972-603-32-6.

Proyecto de Investigación.-

Es un procedimiento científico que usa al método científico para recabar todo tipo de información y formular hipótesis acerca de cierto fenómeno social o científico, empleando las diferentes formas de investigación.

Análisis Financiero.- “De manera general, estudia los flujos de efectivo y la valoración de activos” (Jiménez, 2012)

Evaluación de proyectos.-

En gestión de proyectos, la evaluación de proyectos es un proceso por el cual se determina el establecimiento de cambios generados por un proyecto a partir de la comparación entre el estado actual y el estado previsto en su planificación. Es decir, se intenta conocer qué tanto un proyecto ha logrado cumplir sus objetivos o bien qué tanta capacidad poseería para cumplirlos.

En una evaluación de proyectos siempre se produce información para la toma de decisiones, por lo cual también se le puede considerar como una actividad orientada a mejorar la eficacia de los proyectos en relación con sus fines, además de promover mayor eficiencia en la asignación de recursos² En este sentido, cabe precisar que la evaluación no es un fin en sí misma, más bien es un medio para optimizar la gestión de los proyectos.

Tiempo de recuperación: Permite conocer el número de años necesario para recuperar la inversión inicial.

Tasa interna de rendimiento: Es la tasa de descuento que iguala el Valor Presente de los Flujos de Efectivo netos futuros de un proyecto de inversión con la salida de efectivo inicial del proyecto

Valor presente neto: Valor presente de un proyecto de inversión menos la inversión inicial del proyecto.

Índice de rentabilidad: También llamada razón de costo-beneficio, es la relación entre el valor presente de los flujos futuros de efectivo dividido para su gasto inicial.

Organización.-Una organización es un conjunto de elementos, compuesto principalmente por personas, que actúan e interactúan entre sí bajo una estructura pensada y diseñada para que los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, de forma coordinada, ordenada y regulada por un conjunto de normas, logren determinados fines, los cuales pueden ser de lucro o no.

1.1.14 Tipos de organización:

1.- Organizaciones Según Sus Fines:

Con fines de lucro: Su fin es generar ganancia o utilidad

Sin fines de lucro: Cumplen un rol en la sociedad sin pretender obtener ganancia o utilidad.

2.- Organizaciones según su formalidad:

Formales: comprende una estructura organizacional, directrices, normas y reglamentos de la organización, rutinas y procedimientos, etc. (Chiavenato, 2006)

Informales: “Este tipo de organizaciones consiste en medios no oficiales pero que influyen en la comunicación, la toma de decisiones y el control” (Hitt&Porter, 2006)

3.- Organizaciones Según su Grado de Centralización:

Centralizadas: “La autoridad se concentra en la parte superior.” (Domínguez, 2011)

Descentralizadas: La descentralización es característica de organizaciones que funcionan en ambientes complejos e impredecibles.

Estudio de demanda.- Determina la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda es función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, etc.

Estudio de Oferta.- Determina el volumen del producto ofrecido en comparación con los precios de los similares

1.1.2 Definición Del Problema Del Estudio - Proyecto.

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA NUEVA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO BASE DE TAURA EN EL CANTÓN SALINAS PROVINCIA DE SANTA ELENA EN EL AÑO 2015”

1.1.3 Definición De Objetivos De La Cooperativa De Ahorro Y Crédito.

En cumplimiento a la disposición de la SEPS en su Ley, Reglamento sustitutivo a su Ley y a la Planeación Estratégica 2014-2017, la Dirección Administrativa en coordinación con la Gerencia y demás departamentos de la institución ha planificado la creación de una nueva agencia de la cooperativa Base de Taura en la ciudad de Salina provincia de Santa Elena con la finalidad de tener y realizar una mejora continua y atender a todos los socios y en especial a los acantonados en dicha ciudad y que sea una herramienta para cumplir con sus Objetivos Estratégicos, lograr el engrandecimiento de la misma y contribuir a orientar al personal que labora en la ejecución de sus actividades encomendadas.

1.2 Definición del Objetivo General.

El objetivo es desarrollar un Estudio de Factibilidad económica previo a la apertura de una nueva Agencia de la cooperativa de ahorro y crédito “Base de Taura” a fin de introducirse al mercado financiero como una nueva y atractiva alternativa para los habitantes de la ciudad de Salinas y servidores públicos en general, al momento de buscar financiación o ahorrar, satisfaciendo de esta manera sus necesidades de seguridad y autorrealización.

El sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores comunitarios de la economía del Cantón Salinas para lograr el bienestar de los socios y la satisfacción del cliente.

1.3 Definición de Objetivos Específicos:

Ejecutar un Estudio de Mercado en el Cantón Salinas en base al estudio de la Población Económicamente Activa para determinar el grado de aceptación de los servidores públicos miembros de la Fuerza Aérea Ecuatoriana ante la apertura de una nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito y así reconocer la demanda potencial e insatisfecha.

Estructurar el Estudio Técnico, con la finalidad de conocer el tamaño y localización óptima del proyecto Cooperativa “Base de Taura”, así como la ingeniería del servicio cooperativista.

Efectuar un estudio sobre el Marco Organizacional de la Cooperativa “Base de Taura”, con la finalidad de determinar las necesidades administrativas para la apertura y operación de la nueva agencia.

Realizar la Evaluación Financiera para determinar técnicamente la factibilidad del proyecto a través del análisis de diferentes indicadores económicos.

Evaluar los resultados obtenidos y proponer nuevos lineamientos que aporten al crecimiento y participación en el mercado del Cantón Salinas de la Cooperativa “Base de Taura”.

CAPITULO II ESTUDIO TÉCNICO

2.1 Objetivos

Tiene como objetivo resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la nueva agencia en la ciudad de Salinas en los interiores de la Base Aérea Salinas; desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la nueva agencia, hasta definir la estructura dentro Ley de Economía Popular Y Solidaria LOEPS y de organización y el funcionamiento

2.2. - Localización Óptima del Proyecto

La ubicación exacta de la posible nueva agencia de la cooperativa "Base De Taura" en los interiores de La Escuela Superior Militar de Aviación "Cosme Rennella B.", está ubicada en la Provincia de Santa Elena en el Cantón Salinas, Barrio Chipipe, Av. Séptima s/n y calle Atahualpa, interiores de la Base Aérea Salinas.

2.2.1. – Macro-localización

Grafico Nro. 2 Mapa República Del Ecuador



Autor: Instituto Geográfico Militar
Fuente: <http://www.geoportaligm.gob.ec>

Ecuador.

Ecuador (nombre oficial: República del Ecuador) es un país situado en la parte noroeste de América del Sur. Ecuador limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el océano Pacífico. El país tiene una extensión de 283.561 km². Además del territorio continental, Ecuador está formada por el archipiélago de Colón, aparte de otras cercanas al continente, como Puná, Santay, y la Isla de la Plata.

Ecuador se encuentra sobre la línea ecuatorial terrestre por lo cual su territorio se encuentra en ambos hemisferios.¹ Comprende dos espacios distantes entre sí: el territorio continental al noroeste de América del Sur con algunas islas adyacentes a la costa y, el archipiélago o provincia insular de Galápagos, que se encuentra a 1000 kilómetros de distancia del litoral ecuatoriano en el Océano Pacífico.

Población

Según el Censo de Población y Vivienda del 2010, el Ecuador tiene una población cercana a los 15 millones de habitantes y, durante el período intercensal 2001-2010, creció a una velocidad promedio anual de 1,9%. De continuar con este ritmo de crecimiento, es probable que la población se duplique en 37 años, implicando presiones adicionales sobre los servicios sociales y la economía nacional.

En este mismo período, la relación hombres-mujeres no experimentó cambios sustanciales.

En efecto, la composición de la población por sexo, sigue siendo equilibrada (49,6% hombres y 50,4% mujeres).

Provincia de Santa Elena

En síntesis esa gran lucha planificada y sustentada con proyectos reales, ocasiono que el congreso Nacional apruebe en la última instancia la provincialización de Santa Elena y un 7 de noviembre del 2007 fue incluida en el Registro oficial, gracias a la apertura que dio el presidente constitucional Eco. Rafael Correa Delgado, hoy Santa Elena labra su futuro, con sus propios recursos ictiológicos, petrolíferos, y los frutos que vienen de la tierra.

Estamos seguros que la provincia Santa Elena en un lustro será un ejemplo de desarrollo y crecimiento, dado su orden y planificación, cuando se cristalice la carretera definitiva en la Ruta del Spondylus, con el complemento de la

Fuente : <http://www.planificacion.gob.ec/downloads/2014/4/Ecuador.pdf>
reconstrucción del aeropuerto de Salinas, que permitirá especialmente al pueblo y esa gran masa de estudiantes y profesionales escasos, hoy, de fuentes de trabajo, aportar con sus conocimientos para mejorar su situación económica.

La Provincia de Santa Elena tiene una extensión de 3.762,8 km², distribuidas en sus tres cantones: el más grande es Santa Elena con 3.668,90 km², el cantón Salinas con 68,7 km² de extensión, en el cantón La Libertad tiene 25,3 km² de área territorial.

Los principales factores que inciden en las condiciones climáticas de la provincia de Santa Elena son: la corriente cálida de El Niño que se desplaza entre los meses de Diciembre hasta Abril desde Panamá hacia la zona central del Ecuador, la corriente fría de Humboldt, que influye entre los meses de Mayo a Noviembre que al encontrarse con la corriente cálida de El Niño, origina una corriente de aire húmedo que se dirige hacia el este, perdiendo humedad por el efecto de las elevaciones de Chongon-Colonche.

Grafico Nro. 3 Mapa Provincia de Santa Elena



Fuente: <http://www.geoportaligm.gob.ec/>
Autor: Instituto Geográfico Militar

2.2.1.1 Cantón Salinas y Ciudad de Salinas.

La ciudad se ubica en la parte occidental de la Provincia de Santa Elena, en la puntilla de Santa Elena, que es el extremo occidental del Ecuador continental. Esta zona es muy seca, por lo que posee pampas salineras y las lluvias son algo escasas. Las elevaciones de Salinas son muy pequeñas destacándose: la colina de "Punta Carnero" y el Cerro de Salinas. Además la ciudad posee "La Puntilla" una pequeña porción de tierra que se adentra en el océano Pacífico.

Salinas, se encuentra a 141 km. de Guayaquil. Su extensión territorial es de 68.7 km², constituido por sus 4 parroquias: Salinas cabecera principal (urbana) con 25.8 km², Santa Rosa (Urbana), Anconcito con 8.8 km² y José Luis Tamayo (Muey) con 34.1 km² estas dos últimas son rurales

Según el Censo 2010, Ecuador tiene 14'483.499 habitantes y 4'654.054 viviendas, siendo los departamentos el tipo de vivienda particular que más se incrementó de 9,1% en 2001 a 11,7% en 2010.

La provincia de Santa Elena tiene una superficie de 3,762.8 kilómetros cuadrados (1.46 % del total nacional) y con una población residente de 308.693 habitantes (2 % del total nacional), de los cuales 151.831 son mujeres y 156.862 son hombres, y una población flotante superior a 200,000 personas en época alta de turismo, básicamente turistas de la ciudad de Guayaquil y otros cantones de la Provincia del Guayas y del país. El cantón Santa Elena tiene cinco parroquias rurales, Salinas dos y La Libertad es totalmente urbano.

Salinas se inició como recinto del Cantón Santa Elena hasta el año 1929 que fue elevada a parroquia. El 22 de diciembre de 1937 mediante Decreto Supremo del gobierno del Gral. Alberto Enríquez Gallo fue designado cantón, esto influyo mucho en su desarrollo y crecimiento.

Su nombre deriva de su fuente inagotable de sal, que ha sido explotada e industrializada por años, desde aquí sale la materia prima para la industrialización de la sal yodada, que sirve para la preparación de los alimentos de los hogares ecuatorianos.

El mar provee a los artesanos de la pesca y al sector industrial, la mayor fuente de riqueza natural: peces como la corvina, el atún, la sardina, el lenguado, el robalo, el picudo, el pulpo, además de cangrejo, ostiones, langosta y camarones.

2.2.2 – Micro-localización

Se elige el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la nueva agencia de la cooperativa “Base De Taura”.

Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona.

Tiene el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la nueva agencia de la cooperativa “Base De Taura”, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos del lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo.

2.2.2.1 - Criterios de Selección de Alternativas

El estudio de localización tiene como objetivo seleccionar la ubicación más conveniente para el proyecto, es decir, aquella que frente a otras opciones posibles, produzca el mayor nivel de beneficio para los usuarios y la comunidad, con el menor costo social, dentro de un marco de factores determinantes o deseables

Factores para la localización
Ubicación de la población objetivo
Localización de materias primas o insumos
Vías de comunicación y medios de transporte
Infraestructura y servicios básicos
Topografía y calidad de suelos
Clima (temperaturas, pluviometría, vientos)
Condiciones de salubridad
Impacto ambiental
Planes reguladores y ordenanzas
Tendencias geográficas del desarrollo
Precio de la tierra
Tamaño y tecnología
Incentivos fiscales
Políticas de desconcentración
Preservación del patrimonio histórico

Fuente: <http://www.salinas.gob.ec/index.php/salinas/historia>

Aspectos culturales
Presiones políticas o sociales
Equidad

Seguridad

2.2.2.2.-Características principales de las posibles localizaciones

Factores incidentes en la selección
 Financiamiento
 Tamaño y evolución prevista
 Economías de escala
 Localización
 Condiciones ambientales
 Usos, costumbres y cultura
 Insumos requeridos
 Interés en aprovechar insumos locales
 Confiabilidad y número de proveedores
 Servicio técnico
 Experiencia acumulada
 Existencia de personal capacitado
 Obsolescencia
 Empleo generado
 Aranceles o impuestos
 Seguridad industrial
 Aspectos ambientales

| | | |
|---|-----------|--|
| | | Condiciones previas |
| Financiamiento Mecanismos de ejecución | de | Administración directa |
| | | Contratistas |
| | | Encargo a terceros |
| Supervisión técnica | | Directa |
| | | Contratada |
| | | Sistema de seguimiento físico-financiero |
| Ordenanzas y regulaciones | y | Permisos |
| | | Recepción de obras |
| Aspectos sociales | | Aceptación de la obra por la comunidad |
| | | Medidas mitigadoras o compensadoras |

2.2.2.3 Factores condicionantes generales

Población afectada y nivel de demanda
 Tecnología utilizada
 Financiamiento para inversión y operación
 Localización del proyecto
 Disponibilidad de insumos
 Fluctuaciones y estacionalidad de la demanda
 Riesgo asociado al proyecto
 Economías de escala
 Capacidad de gestión
 Otros

Las oficinas de la nueva agencia deberán tener una ubicación trascendental lo más próximo o cerca del área comercial y financiera de la ciudad; de la revisión personal se revisaron tres sitios y por la ubicación estratégica, área, y un alquiler no exagerado se eligió el local situado en los Interiores de la Escuela Superior Militar De Aviación "Cosme Rennella B. ya que tiene una ubicación estratégica acorde a la ubicación de la competencia y del Sector ente de estudio del presente proyecto cumpliendo con los requisitos para un buen acceso de entrada y salida del sector; dicha dirección fue la que mayor calificación tuvo dentro del análisis comparativo como se lo puede observar en la siguiente tabla:

Tabla Nro. 01: Matriz Cualitativa

| Alternativa | Espacio Físico | Alquiler | Disponibilidad de los Servicios Básicos | Entrada y Salida al sector | |
|--------------------|-----------------------|-----------------|--|-----------------------------------|----|
| Opción 1 | 4 | 5 | 4 | 4 | 17 |
| Opción 2 | 4 | 1 | 3 | 3 | 11 |
| Opción 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 10 |

| | |
|----------|--|
| Opción 1 | Los Interiores De La Escuela Superior Militar De Aviación "Cosme Rennella B. |
| Opción 2 | Bloque Multi Familiares FAE |
| Opción 3 | Municipio de Cantón Salinas |

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Tal como indica la Matriz cualitativa por puntos, la mejor ubicación de acuerdo al puntaje es La Escuela Superior Militar De Aviación "Cosme Rennella B con un puntaje de 17.

2.3. - Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto está definido por la capacidad real de producción o generación del servicio financiero que tiene este durante un periodo determinado de tiempo y que conduzca al menor costo posible.

2.4. - Factores Determinantes del Proyecto

2.4.1 - Condicionantes del Mercado

La oferta y la demanda son las fuerzas que hacen que las economías de mercado o capitalistas funcionen. La oferta y la demanda determinan la cantidad que se produce de cada bien y el precio al que debe venderse. Y esto lo hacen al interactuar en los mercados, entendiendo por mercado toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian.

Los compradores y vendedores se ponen de acuerdo sobre el precio de un bien o un servicio. Al precio acordado se producirá el intercambio de cantidades determinadas de ese bien o servicio por una cantidad de dinero también determinada.

Los precios coordinan las decisiones de los productores y los consumidores en el mercado. Los precios bajos estimulan el consumo y desaniman la producción, mientras que los precios altos tienden a reducir el consumo y estimulan la producción. Los precios actúan como el mecanismo equilibrador del mercado.

Fijando precios para todos los bienes, el mercado permite la coordinación de compradores y vendedores y, por tanto, asegura la viabilidad de un sistema de economía de mercado.

2.4.1.2 La demanda

La demanda tiene que ver con lo que los consumidores desean adquirir. Demandar significa estar dispuesto a comprar, mientras que comprar es efectuar realmente la adquisición. La demanda refleja una intención, mientras que la compra constituye una acción.

Las cantidades demandadas de un bien que los consumidores desean y pueden comprar se denominan demanda de dicho bien.

2.4.1.3 La oferta

El lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. Al igual que hicimos en el caso de la demanda, al distinguir entre demandar y comprar, ahora debemos precisar la diferencia entre Ofrecer y vender.

Ofrecer es tener la intención o estar dispuesto a vender, mientras que vender es hacerlo realmente. La oferta recoge las intenciones de venta de los productores

2.4.1.4 - Tamaño óptimo en función del número de socios

En este proyecto de inversión se va a determinar el Tamaño Óptimo a través del análisis de la cuantía de la Demanda Insatisfecha. La cooperativa considera captar en el año 2015 el 12% de su demanda insatisfecha, es decir; 356 personas del Cantón Salinas, pues esta es la capacidad de recursos de la Cooperativa y además se considera que la Cooperativa “Base de Taura” puede satisfacer sus necesidades financieras a esta cantidad de afiliados al final del año 2015, sobretodo en servicios crediticios.

Esta estimación del tamaño óptimo del proyecto se hace en base a criterios de crecimiento de la Población Económicamente Activa, al crecimiento económico del Cantón y a estudios técnicos similares que la “Cooperativa Base de Taura” ha desarrollado en el proceso de creación de otras agencias.

Para la proyección del tamaño del proyecto de los periodos posteriores se hará con la misma estimación constante del 12%.

2.5. - Ingeniería del Servicio

Para la prestación de sus servicios cuenta con una oficina matriz ubicada al interior de la Base Aérea de Taura, una Agencia en la ciudad de Guayaquil ubicada en el interior de la II Zona Aérea, una Agencia en la ciudad de Manta ubicada en el interior del Ala de Combate Nro. 23, una Agencia en la ciudad de Latacunga ubicada en el interior de la Base Aérea Cotopaxi, una Agencia en la

Fuente: <http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>

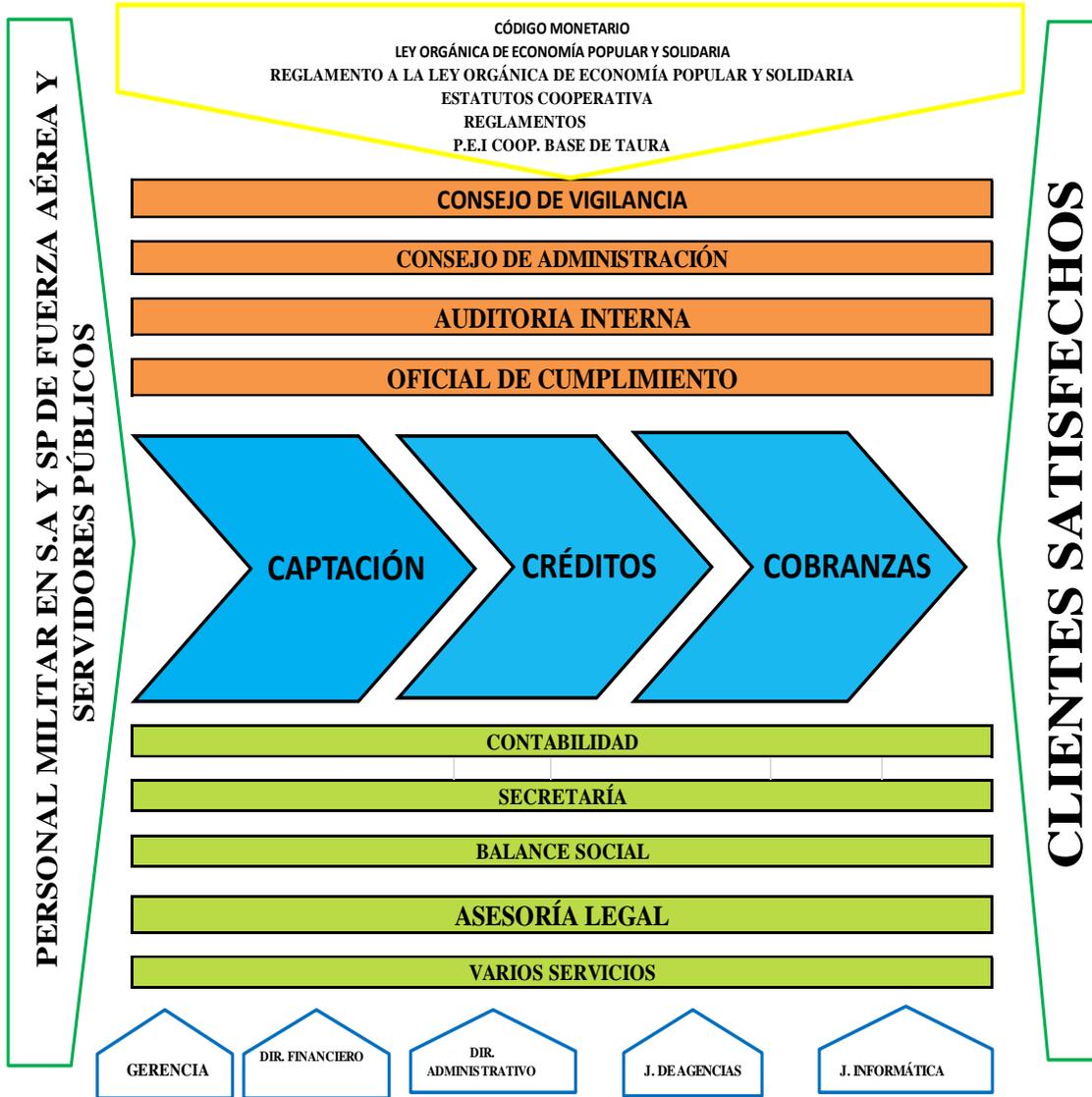
gama de servicios puestos a disposición de cada socio apoyando al desarrollo de la familia aérea.

ciudad de Quito ubicada en el interior de la I Zona Aérea y una ventanilla ubicada en el edificio de la Comandancia General de la Fuerza Aérea Ecuatoriana.

La cooperativa se encuentra identificada como una institución que apoya al desarrollo socio económico de sus asociados, cubriendo sus necesidades con la

2.5.2.1.- Cadena de Valor de la Cooperativa “Base de Taura”

Gráfico Nro. 4: Cadena de Valor de la Cooperativa “Base de Taura”



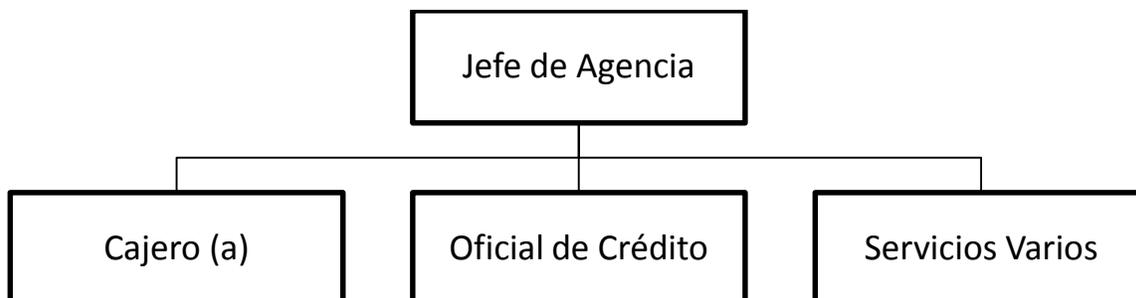
Fuente: Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

2.6. - Distribución de Oficinas, mobiliario y equipo

2.6.1 - Personal Requerido

El Personal Requerido para la nueva agencia tiene como objetivo determinar las políticas administrativas y establecer las funciones de puestos para un adecuado proceso de reclutamiento y selección del personal que presta sus servicios en la nueva agencia Cooperativa de Ahorro y Crédito" Base de Taura".

Gráfico Nro. 5: Personal Requerido para la nueva agencia



Fuente: Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Condiciones Generales: Establecer el perfil laboral de cada trabajador, complementado con las competencias humanas que el puesto lo requiere, así como los niveles de responsabilidad, y jerárquico a quien reportaría.

2.7 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD ESTRATÉGICA

2.7 .1 Definición de Objetivos.

2.7.1.1.- Objetivo General.

Realizar un análisis de factibilidad, contemplando tanto el análisis de mercado, técnico y financiero, mismos que ayuden a determinar si es o no conveniente la creación de una nueva cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Salinas.

2.7.1.2.- Objetivos Específicos.

Analizar las variables como: consumidor, tasa de demanda, competencia, para conocer el segmento de mercado al que pretende ingresar.

Establecer cuáles son los recursos necesarios de: equipos, tecnologías, instalaciones, personal, materiales, etc., que permitan el adecuado desempeño de las actividades y procesos.

Identificar los montos en inversiones, costos y gastos, así como de ingresos que ayuden a determinar las necesidades de recursos que faciliten el inicio de las actividades dentro del mercado financiero.

2.7.2.- Justificación del Proyecto.

Las cooperativas de ahorro y crédito, son instituciones que se desenvuelven y realizan sus actividades dentro del mercado financiero, realizando similares actividades a las de un banco, pero que persiguen un objetivo en particular que es el sentido de desarrollo sostenible y social de aquellas personas que participan de sus actividades.

Lo que motivó realizar el estudio de este proyecto, es determinar la factibilidad de creación de una Cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Salinas, basando el estudio en la propuesta de la economía popular y solidaria, que conlleva al desarrollo del buen vivir del ser humano y el cuidado a la naturaleza, particularmente contribuyendo al desarrollo local de la ciudad de Salinas.

En la actualidad, programas de carácter social que brindan las cooperativas dentro del entorno local, no han sido eficientes a la hora de canalizar personas que se interesen en su participación activa. Es por eso que entre algunas de las aspiraciones que se plantea es, ser la cooperativa líder en programas de desarrollo social, impulsando así el desarrollo de capacidades intelectuales, culturales, físicas, etc., tanto del talento humano como el de los posibles socios.

Reflejando el proyecto en el aspecto popular y solidario, se indica que existe un gran interés por parte del Estado ecuatoriano por consolidar el trabajo cooperativo en una alternativa más de desarrollo sostenible, mediante un cambio de pensamiento y una ampliación de discusiones para reformar finalmente un reglamento que promueva en cada una de sus leyes, practicas meramente sociales y de apoyo activo a los sectores débiles de la economía popular. Se habla entonces de un paso desde la sostenibilidad financiera hacia la sostenibilidad socioeconómica. Esto es el desarrollo y consolidación de capacidades humanas e instituciones bajo nuevas formas de producción basadas en la organización autogestionaria de trabajo por los trabajadores y en la gestión consciente del sistema de necesidades (orientadas por la reproducción ampliada de la vida de todos). Dependiendo no solo ni principalmente de esos saldos, sino de, entre otras condiciones:

La voluntad y consistencia de las acciones sociales, políticas y económicas de los trabajadores y sus comunidades inmediatas.

Un contexto que incluye como componente principal el acceso a bienes públicos no monetizados provistos en parte, pero no solamente por el Estado en sus diversos niveles.¹¹

Es así que, al tratar de buscar una respuesta de cuál es la dinámica más apropiada que deberían aplicar las instituciones que pertenecen a este sector, se justifica el presente proyecto mediante el interés de saber cuáles y cómo desarrollar las mejores prácticas tanto internas como externas para el desenvolvimiento de las cooperativas de ahorro y crédito, sirviendo de esta manera a la sociedad y cumpliendo con el encargo del estado, contribuyendo al buen vivir de cada uno de los habitantes.

2.7.3.- Filosofía de la Cooperativa.

2.7.3.1.- Misión.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Base de Taura Limitada, es una Institución Financiera que trabaja con responsabilidad social para el desarrollo socio económico de sus socios, prestándoles servicios financieros y satisfaciendo sus necesidades crediticias, bajo los preceptos de fomento del ahorro y auto sustentabilidad, brindando confianza, transparencia y honestidad en cada uno de sus servicios.

2.7.3.2.- Visión.

En el 2018 ser una institución financiera sólida que trabaje con lineamientos estratégicos definidos y procesos estandarizados, para incrementar nuestros servicios, satisfacer las necesidades de nuestros socios, dentro de los parámetros de una sana y acertada gestión.

¹ Economía Social y Solidaria, El trabajo antes que el capital, José Luis Coraggio

2.7.3.3 Valores

Honestidad: Expresado a través de la realización del trabajo diario, que se basa en el respeto a los valores éticos, a través de la transparencia en las operaciones con los socios y la pulcritud en el manejo de dinero de nuestros clientes.

Responsabilidad: Sustentada en la experiencia, capacitación y profesionalismo de empleados y directivos, con el afán de ayudar en el mejoramiento de sus condiciones de vida.

Capacidad: En desempeño de las actividades que tienen el respaldo de las habilidades personales y de trabajo en equipo, para generar los servicios y productos que requieren sus socios y clientes.

Integridad: Verticalidad de carácter, firmeza de principios morales, cualidad de la verdad y honestidad absoluta.

Disciplina: Actitud individual o colectiva que asegura una pronta obediencia a las órdenes y a la iniciación de una acción apropiada en ausencia de órdenes. Los principios que representan a la cooperativa de los valores son:

Calidad humana;

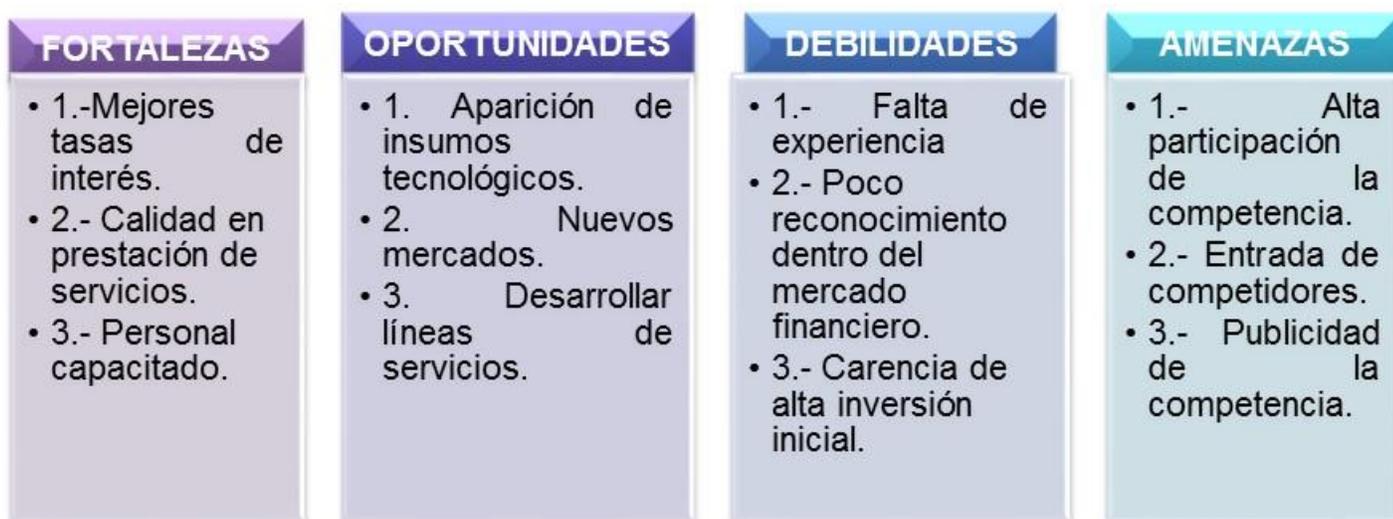
Excelencia en atención al cliente;

Calidad total en provisión de servicios y productos;

Superación constante;

Profesionalismo.

Gráfico Nro. 6: Análisis FODA



Fuente: Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

2.7.4.- Análisis FODA.

2.7.4.1.-Fortalezas

Las mejores tasas de interés del mercado.
Alta calidad en la prestación de los servicios.
Personal capacitado y con experiencia.
Diferenciación respecto a las demás cooperativas de ahorro y crédito.
Disponer de la mejor tecnología.

2.7.4.2.-Oportunidades

Aparición de nuevos insumos tecnológicos.
Aprovechar nuevos mercados.
Desarrollo de nuevas líneas de servicios.
Se puede generar servicios con un valor agregado, lo que permitirá ganar participación en el mercado.
Aprovechar el talento humano que cada vez es más competitivo.
Participación activa dentro del sector popular y solidario.
Incremento participativo de jóvenes dentro del mercado financiero.

2.7.4.3.- Debilidades

Es una cooperativa nueva, por lo que carece de experiencia.
Falta de reconocimiento dentro del mercado financiero.
Carencia de una alta inversión inicial.
Ineficiencia en la utilización de recursos.
Inseguridad en el logro de objetivos.
El riesgo en cuanto al desarrollo de las actividades cooperativas.

2.7.4.4.- Amenazas

Alta participación de la competencia. (Cooperativas: JEP, 29 de Octubre Jardín Azuayo, Gral. Ángel Flores etc.).
Entrada de nuevos competidores.
Existe mucha publicidad por parte de la competencia.
Situación económica del país.
La competencia ofrece al mercado variedad de servicios.
Posibles cambios en el reglamento de la ley de Economía Popular y Solidaria, respecto al mercado financiero.
Carencia de ahorro debido al desempleo.
Variaciones en las tasas de interés que propone el Banco Central.

2.7.4.5- FODA Cruzado– Estrategias

Tabla 2: FODA Cruzado– Estrategias

| | | |
|---|---|--|
| <p>FA Factores Externos</p> <p>FA Factores Internos</p> | <p>OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aparición de insumos tecnológicos. 2. Nuevos mercados. 3. Desarrollar líneas de servicios. 4. Servicios con valor agregado. 5. Aprovechar el talento humano. 6. Participación activa dentro de la EPS. | <p>AMENAZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Alta participación de la competencia. 2.- Entrada de competidores. 3.- Publicidad de la competencia. 4.- Situación económica del país. 5.- Variedad de servicios de la competencia. 6.- Cambios en el reglamento de la EPS. 7.- Carencia de ahorro. 8.- Variaciones en tasas de interés. |
| <p>FORTALEZAS</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1.- Ofrecer las mejores tasas de interés para tener una participación activa dentro de la EPS. | <ol style="list-style-type: none"> 1.- Aprovechar nuestras tasas de interés para disminuir la participación de la competencia. |
| <ol style="list-style-type: none"> 1.-Mejores tasas de interés. 2.- Calidad en prestación de servicios. 3.- Personal capacitado. 4.- Diferenciación. 5.- Tecnología más actualizada. | <ol style="list-style-type: none"> 2.- Innovar cada vez más la prestación de servicios para el desarrollo de los mismos. 3.- Aprovechar nuestro personal capacitado para ofrecer servicios con valor agregado. 4.- Aprovechar la tecnología para adentrarnos en nuevos mercados. 5.- Con una alta diferenciación, desarrollar nuevas líneas de servicios. | <ol style="list-style-type: none"> 2.- Aprovechar nuestra alta diferenciación para contrarrestar el impacto publicitario de la competencia. 3.- Con nuestra tecnología actualizada, disminuir la participación de la competencia. 4.- Aprovechar nuestra diferenciación para reducir la participación de la competencia. 5.- Con la calidad en la prestación de nuestros servicios, hacer frente a la variedad de servicios que ofrece la competencia. |
| <p>DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Falta de experiencia | <ol style="list-style-type: none"> 1.- Aprovechar los nuevos avances tecnológicos para disminuir el riesgo de las actividades cooperativas. 2.- Reducir la falta de reconocimiento, aprovechando nuevos mercados. | <ol style="list-style-type: none"> 1.- Minimizar la falta de reconocimiento, para evitar la entrada de nuevos competidores. 2.- Reducir la ineficiencia en el uso de recursos para hacer frente |

| | | |
|---|--|---|
| <p>2.- Poco reconocimiento dentro del mercado financiero.</p> <p>3.- Carencia de alta inversión inicial.</p> <p>4.- Ineficiencia en uso de recursos.</p> <p>5.- Inseguridad en logro de objetivos.</p> <p>6.- Riesgo en actividades cooperativas.</p> | <p>3.- Aprovechar el talento Humano para minimizar la inseguridad en el logro de objetivos.</p> <p>4.- Desarrollar nuevas líneas de servicios para ganar el reconocimiento dentro del mercado.</p> | <p>a los posibles cambios en la situación económica del país.</p> <p>3.- Reducir el riesgo en el desarrollo de las actividades para minimizar la participación de la competencia.</p> |
|---|--|---|

2.7.4.6.- FODA Cruzado – Estrategias

| | | |
|---|--|--|
| <p>FA Factores Externos</p> <p>FA Factores Internos</p> | <p>OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aparición de insumos tecnológicos. 2. Nuevos mercados. 3. Desarrollar líneas de servicios. 4. Servicios con valor agregado. 5. Aprovechar el talento humano. 6. Participación activa dentro de la EPS. | <p>AMENAZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Alta participación de la competencia. 2.- Entrada de competidores. 3.- Publicidad de la competencia. 4.- Situación económica del país. 5.- Variedad de servicios de la competencia. 6.- Cambios en el reglamento de la EPS. 7.- Carencia de ahorro. 8.- Variaciones en tasas de interés. |
| <p>FORTALEZAS</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1.-Lanzar servicios de mayor calidad respecto a la competencia con mejores tasas de interés. | <ol style="list-style-type: none"> 1.- Mantener tasas de interés atractivas. |

| | | |
|---|--|---|
| <p>1.-Mejores tasas de interés.</p> <p>2.- Calidad en prestación de servicios.</p> <p>3.- Personal capacitado.</p> <p>4.- Diferenciación.</p> <p>5.- Tecnología más actualizada.</p> | <p>2.- Lanzar campañas para fortalecer nuestra imagen y debilitar la de nuestros rivales.</p> <p>3.- Aprovechar segmentos descuidados por la competencia.</p> | <p>2.- Ampliar la gama de nuestros servicios.</p> <p>3.- Conceder facilidades especiales a los socios.</p> |
| <p>DEBILIDADES</p> <p>1.- Falta de experiencia</p> <p>2.- Poco reconocimiento dentro del mercado financiero.</p> <p>3.- Carencia de alta inversión inicial.</p> <p>4.- Ineficiencia en uso de recursos.</p> <p>5.- Inseguridad en logro de objetivos.</p> <p>6.- Riesgo en actividades cooperativas.</p> | <p>Adaptación</p> <p>1.- Crear servicios acordes a los nuevos requerimientos que se vayan percibiendo en los socios y público en general a la vez que el personal esté capacitado para brindar eficientemente los mismos.</p> <p>2.- Encaminar esfuerzos para conseguir lo más pronto posible la estabilidad económica mediante convenios con entidades a fines y para minimizar riesgos.</p> | <p>Supervivencia</p> <p>1. Realizar un plan que nos permita controlar y verificar que el destino de los recursos sea el más oportuno.</p> <p>2. Realizar una retroalimentación sobre el movimiento cooperativo, en el cuál participen activamente todos los miembros de la cooperativa, proporcionando así posibles soluciones.</p> <p>3. Realizar alianzas con entidades afines, en las cuales se logre capacitar al personal, en temas de suma importancia y actualidad.</p> |

Fuente: Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

CAPITULO III

3.- ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para:

Investigar y analizar las múltiples variables que intervienen en la creación de algún negocio, que tiene como finalidad solucionar problemas.

Determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuáles condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.

Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible o las posibilidades que tiene de lograrse.

Iniciar un proyecto de producción o fortalecerlo significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima y equipos. Como los recursos siempre son limitados, es necesario tomar una decisión; las buenas decisiones sólo pueden ser tomadas sobre la base de evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará correctamente y que producirá beneficios

Antes de iniciar el estudio de factibilidad es importante tener en cuenta que cualquier proyecto, individual o grupal, es una empresa. Comprender e incluir esto en el concepto de proyecto es muy importante para el desarrollo de criterios y comportamientos, principalmente si se trata de propiciar beneficios a una comunidad.

“El estudio de factibilidad es el estudio definitivo que lleva a la ejecución de un proyecto. Esto incluye los conceptos de ahorro, generación de excedentes e inversiones, imprescindibles para desarrollar proyectos sostenibles.”

El estudio de factibilidad tiene varios objetivos:

- Saber si podemos producir algo.
- Conocer si la gente lo comprará.
- Saber si lo podremos vender.
- Definir si tendremos beneficios o pérdidas.
- Decidir si lo hacemos o buscamos otro negocio.
- Aprovechar al máximo los recursos propios.
- Reconocer cuáles son los puntos débiles de la empresa y reforzarlos.
- Aprovechar las oportunidades de financiamiento, asesoría y mercado.
- Tomar en cuenta las amenazas del contexto o entorno y soslayarlas.
- Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles. _____

MENESES, Edilberto; Preparación y Evaluación de Proyectos; Quality Print Center; Quito; 2001.

Un estudio de factibilidad tiene una estructura definida, se dará una breve explicación para luego dar una explicación más profunda de cada una de las partes, la estructura es la siguiente:

3.1.- INTRODUCCIÓN

El estudio de mercado es una herramienta de investigación y mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus implicaciones de un servicio dentro del mercado.

El Presente proyecto busca lograr el desarrollo social y económico a fin de implementar una nueva agencia de la cooperativa de ahorro y crédito Base de Taura. Para la ejecución del presente estudio de mercado se tomó en cuenta los datos recogidos en las encuestas efectuadas a los miembros de la Base Aérea de Salinas y servidores públicos, tomado en cuenta la muestra basada en el número de socios.

Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución.

El objetivo de todo estudio de mercado hade ser terminar teniendo una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado, y un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización.

Con un buen estudio nos debería quedar clara la distribución geográfica y temporal del mercado de demanda. Cuál es el target con el perfil más completo, (sexo, edad, ingresos, preferencias, etc.), Cual ha sido históricamente el comportamiento de la demanda y que proyección se espera, máximo si su nuestro producto o servicios viene a aportar valores añadidos y ventajas competitivas. Lo que puede revolucionar el sector, la oferta.

Análisis de precios y su evolución de los distintos competidores o demarcaciones geográficas.

Con respecto a los competencia, necesitaremos un mínimo de datos, quienes son y por cada uno de ellos volúmenes de facturación, cuota de mercado, evolución, empleados, costes de producción... todo lo que podamos recabar.

3.2 Objetivos del Estudio de Mercado.

3.2.1 Objetivo General

Diseñar un óptimo Estudio de Mercado para la apertura de una nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura” en el Cantón Salinas, que brinde al Consejo Directivo de la entidad un estudio válido para la toma de decisiones reales a corto, mediano y largo plazo si una nueva Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito tendrá la debida aceptación en el mercado financiero de la ciudad de Salinas Provincia de Santa Elena, y por ende la captación de una demanda insatisfecha que se traducirá en socios satisfechos y seguros.

3.2.2 Objetivos Específicos.

Determinar la demanda actual de los diferentes servicios financieros en el Cantón Salinas para fomentar nuevas propuestas alineadas a la economía solidaria.

Establecer la demanda insatisfecha del sistema financiero del Cantón Salinas para elaborar propuestas que paulatinamente satisfagan sus necesidades.

Comprobar el posicionamiento actual de la Cooperativa Taura para analizar a su competencia más directa dentro del Cantón Salinas y evaluar su cuota de mercado.

3.2.3.- EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN.

El presente estudio de mercado determinará el nivel de aceptación que tendrá la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Base de Taura., en la Ciudad de Salina; investigando las necesidades de la población con respecto a las entidades financieras en el sector, además de conocer los servicios que proporciona la competencia. Es de conocimiento general que el sector financiero desempeña un rol importante en la dinámica económica de la ciudad de Salinas.

3.2.4.-Determinación de las Necesidades de Información.

En esta fase el Investigador, debe comprender detalladamente porque se requiere la información, para ello es importante esclarecer aquellas situaciones que conllevan a la investigación. Para que el proyecto de investigación suministre la información pertinente para la toma de decisiones, se debe definir de manera precisa las necesidades de información para la investigación. Esta es una fase crítica u difícil del proceso de investigación.

3.2.5.-Determinar los Objetivos de la Investigación y las Necesidades de Información.

Los objetivos de la investigación responden a la pregunta — ¿Por qué se realiza este proyecto?

Las necesidades de información responden a la pregunta — ¿Qué información específica se requiere para lograr los objetivos?

3.2.6.-Fuentes de Datos y Diseño de la Investigación.

El diseño de investigación es el plan básico que guía la recolección de datos y analiza las etapas del proyecto de investigación. El marco de referencia es el que especifica el tipo de información a ser recolectada, las fuentes de datos, y los procedimientos y análisis de la recolección de datos.

Las fuentes de datos pueden ser internas (antecedentes de la organización) o externas (informes comerciales, revistas, etc.) a la organización. Si no es posible obtener estos datos a través de estas fuentes se puede recurrir a entrevistas.

Entrevistas

Las preguntas para las entrevistas han sido estructuradas, de acuerdo a una prioridad considerando como punto o eje esencial la confianza en el sector financiero de nuestro país.

3.2.7.-Procedimientos Para Recolección de Datos.

Se debe desarrollar un vínculo efectivo entre las necesidades de información y las preguntas que se hará o las observaciones que se realizarán.

3.2.8.-Diseño de la Muestra.

Cuando se procede a diseñar la muestra, se debe ver quién o qué se debe incluir en la misma. Por ello es necesario definir la población de la cual se la va a extraer, para que en base a esta, se identifiquen los métodos a utilizar para seleccionar el tamaño de la muestra.

3.2.9.-Recopilación de Datos.

En esta fase se efectúa la recopilación de información, esta fase es muy crítica porque a partir de los datos obtenidos se establecen las decisiones y estrategias que se van a seguir en el proyecto, por eso se busca siempre reducir al mínimo el margen de error al momento de recopilar los datos.

3.2.10.-Procesamiento de Datos.

Esto incluye las actividades de edición y codificación, en este punto los datos están preparados para la tabulación manual o para su análisis computacional.

3.2.11.-Análisis de Datos.

A través de herramientas estadísticas se estructuran y analizan los datos obtenidos. Esta es la fase fundamental ya que las conclusiones del estudio dependerán de los análisis realizados.

3.2.12.-Presentación de los Resultados.

Se lo hace a través de informes, se presentan las conclusiones elaboradas en la fase anterior con el objetivo de dar respuestas a las cuestiones planteadas en el inicio del análisis de mercado

3.3.- CONCEPTOS RELEVANTES.

El presente estudio de mercado se torna sensible en la medida que aumentan las necesidades en cuanto a mejorar el negocio, mejorar la calidad de vida lo que conlleva a que las personas gasten en la misma proporción, originando que la demanda solicite constantemente créditos y que mejor si los obtienen de una institución segura.

Para comprender más a fondo el presente estudio, se parte elaborando un glosario de términos que ayudan a la fácil comprensión del análisis de mercado, vale indicar que algunos de los términos son basados en varios textos y a partir de una idea similar, son definidos por los autores:

3.3.1 Mercado.-

Se puede definir como el espacio físico o virtual, al cual concurren ofertantes y demandantes (de productos y \ o servicios) en el cuál se realizan actividades de intercambio de un bien o servicio a cambio de cierta cantidad de dinero.

3.3.2 Mercado del Consumidor:

En este tipo de mercado los bienes y servicios son adquiridos para un uso personal, por ejemplo, la ama de casa que compra una lavadora para su hogar.

3.3.3 Población.-

Es el conjunto de elementos sobre el cuál se requiere hacer algún estudio

3.3.4 Muestra.-

Es una parte representativa de la población, sobre la cual se realiza cierto estudio, y se pueden hacer conclusiones y a partir de ellos tomar decisiones sobre la población en estudio.

3.3.5 Unidad de Muestreo.-

“Son conjuntos no solapados de la población que cubren la población completa

3.3.6 Muestreo Probabilístico.-

Aquellos que se basan en el principio de la equi - probabilidad, es decir aquel en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos y por lo tanto tienen la misma posibilidad de formar parte de la muestra.

3.3.6. Muestreo.-

Son las técnicas para la selección de una muestra a partir de una población.

3.3.7 Espacio Muestral.-

Conjunto de muestras que se puedan obtener en una población. Error de Muestreo.- Es el error que se causa al observar una muestra en lugar de la población completa.

3.3.8 Parámetro.-

Es una medida usada para describir alguna característica de una población. (Media aritmética, mediana, desviación estándar, etc.). Encuesta.- Es un conjunto de preguntas (sondeo u opinión) que está dirigido a obtener información necesaria para una investigación. Puede ser verbal o escrita.

3.3.9 Oferta.-

“Se refiere básicamente a la producción o cuantía disponible en un ámbito geográfico específico, de un determinado bien o servicio en el momento cronológico en que se efectúa la investigación

3.3.10 Demanda Potencial.-

"Se refiere a la estimación del nivel de consumo que tendría a futuro el bien o servicio generado por el proyecto.

Producto.- “Constituye la razón de ser de un proyecto. El producto puede ser un BIEN (tangibles) o un SERVICIO (intangibles). En ciertos casos el producto puede ser —MIXTO— es decir conformado por un bien y un servicio conexo

3.3.11 Precio.-

Valor monetario de venta del bien o servicio que genera el proyecto, y que generalmente se lo atribuye al pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio, o más en general, una mercancía cualquiera.

3.3.12 Estrategias.-

“Constituyen las alternativas de acción que se adoptan para alcanzar la imagen – objetivo previsto

3.4.- APLICACIÓN.

3.4.1.-Definición de Objetivos del Análisis de Mercado.

3.4.1.1.- Objetivo General

Identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado, así como los posibles socios y los efectos que provoca la competencia, estableciendo de esta manera los productos y servicios financieros a ofrecer y las estrategias a tomar.

3.4.1.2.- Objetivos Específicos

Definir el grado de aceptación del mercado objetivo hacia la nueva cooperativa.
Establecer los orígenes de los ahorros y fondos de las personas que conforman el segmento de mercado.

Determinar cuál es el ingreso promedio aproximado mensual del mercado objetivo.
Determinar aquellos elementos motivacionales que fomentan la lealtad de los socios hacia la cooperativa de ahorro y crédito.

Detallar los atributos que deberán cumplir los servicios para fomentar el deseo de pertenencia de los posibles socios hacia la cooperativa.

Descubrir aquellas cooperativas de ahorro y crédito más reconocidas por el mercado objetivo

Determinar el nivel de satisfacción que el mercado objetivo percibe de los productos y servicios que brinda una institución financiera. valorar la capacidad de ahorro de las personas consideradas como posibles socios y así proyectar las denominadas captaciones

Precisar los factores que generen calidad en cada uno de los procesos que debe tener la cooperativa.

Establecer qué proporción de la población ha solicitado créditos, que dificultades ha tenido al solicitar y que destino le dieron al mismo.

Establecer la demanda probable de socios y de servicios para la nueva cooperativa de ahorro y crédito.

Fijar los precios para las distintas opciones de crédito y ahorro más competitivas para la cooperativa de ahorro y crédito.

Determinar qué ventajas les gustaría tener a las personas respecto de una institución financiera.

Estudiar a la competencia para construir una idea alternativa o complementaria de cooperativa, como una forma de establecer nuevos mecanismos de trabajo.
Establecer cuáles son los medios publicitarios más eficientes que permitan dar a conocer la institución financiera.

Determinar cuáles son las facilidades que los socios quisieren recibir de una cooperativa de ahorro y crédito.

3.4.2.- Método de Muestreo.

Se utilizará el muestreo bi-etápico, para la realización de las encuestas. Este método es adecuado para este análisis ya que por la naturaleza del servicio se lo puede considerar como un producto de consumo, es decir que cualquier persona, cultura, género, religión, ideología política, etc., puede acceder al mismo cuando así lo desee.

En estadística se conoce como muestreo a la técnica para la selección de una muestra a partir de una población.

Muestreo por conglomerados

Se utiliza cuando la población se encuentra dividida, de manera natural, en grupos que se supone que contienen toda la variabilidad de la población, es decir, la representan fielmente respecto a la característica a elegir, pueden seleccionarse sólo algunos de estos grupos o conglomerados para la realización del estudio.

Dentro de los grupos seleccionados se ubicarán las unidades elementales, por ejemplo, las personas a encuestar, y podría aplicársele el instrumento de medición a todas las unidades, es decir, los miembros del grupo, o sólo se les podría aplicar a algunos de ellos, seleccionados al azar. Este método tiene la ventaja de simplificar la recogida de información muestral. Cuando, dentro de cada conglomerado seleccionado, se extraen algunos individuos para integrar la muestra, el diseño se llama muestreo bietápico.

Al elegir una muestra aleatoria se espera conseguir que sus propiedades sean extrapolables a la población. Este proceso permite ahorrar recursos, y a la vez obtener resultados parecidos a los que se alcanzarían si se realizase un estudio de toda la población.

3.4.3 Matriz de Operaciones Variables

Tabla Nro. 3: Matriz de operaciones variables

| OBJETIVOS | VARIABLE INDEPENDIENTE | DIMENSIONES | INDICADORES | TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN |
|---|---------------------------------------|--|---|--|
| <p>Determinar la aplicabilidad del proyecto de crear una nueva agencia de la Cooperativa "Base de Taura" en el Cantón Salinas</p> | <p>Investigación Directa de Campo</p> | <p>Investigación en el Cantón Salinas para estudio de Demanda, Oferta y Demanda Insatisfecha</p> | <p>Solidez del Sistema Financiero.</p> | <p>Encuesta y Grupo Focal</p> |
| | | | <p>Competencia Directa.</p> | <p>Encuesta y Observación Directa</p> |
| | | | <p>Tipos de servicios financieros.</p> | <p>Encuesta</p> |
| | | | <p>Tiempos de frecuencia de utilización de servicios finan.</p> | <p>Encuesta</p> |
| | | | <p>Tiempos de respuesta</p> | <p>Encuesta</p> |
| | | | <p>Productos y servicios sustitutos.</p> | <p>Encuesta y Grupo Focal</p> |
| | | | <p>Posicionamiento Taura</p> | <p>Encuesta</p> |
| | | | <p>% afiliación a Taura</p> | <p>Encuesta</p> |
| | | | <p>Monto de captaciones.</p> | <p>Encuesta</p> |
| | | | | <p>Investigación Superintendencia de Bancos y Seguros en Quito</p> |

| | VARIABLE DEPENDIENTE | DIMENSIONES | INDICADORES | TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN |
|--|---|---|--|---|
| Ampliar la cantidad de ofertantes de servicios en el sistema financiero local del Cantón | Para la Apertura de agencia Cooperativa "Base de Taura" en el Cantón Salinas. | Captar nuevos segmentos de mercado: Miembros de la Fuerza Aérea Ecuatoriana y Servidores Públicos , etc. | Satisfacción de socios actuales y potenciales. | Encuesta, Observación Directa y Grupos Focales |
| | | | Reducción productos y servicios sustitutos. | |

Fuente: Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

3.5 IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA

Población Con el propósito de recopilar información que sustente la propuesta del proyecto se realizó encuestas a los socios de que laboran directamente en la escuela superior militar de aviación Cosme Renella Barbato y Servidores Públicos, con el objeto de analizar su situación económica para desarrollar su actividad comercial.

3.5.1 CÁLCULO DE LA MUESTRA

Para calcular el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

Gráfico Nro. 7. Cálculo de la Muestra

$$\frac{N * (\alpha_c * 0,5)^2}{1 + (e^2 * (N - 1))} =$$

Fuente: Análisis y evaluación de proyectos Raúl Coss Bu

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Población objeto de estudio

σ^2 = Varianza; valor constante que equivale a 0.5, ya que la desviación típica tomada con referencia $d=0.25$.

Nivel de confianza, es el riesgo que aceptamos de equivocarnos al presentar nuestros resultados (también se puede denominar grado o nivel de seguridad), el nivel habitual de confianza es del 95%.

z^2 = Nivel de significancia, 95% equivalente a 1.96.

N-1= Corrección que se usa para muestras mayores a 30 unidades

e^2 = Limite aceptable de error de muestra que varía entre 0.01 y 0.09 (1% y9%). En este caso fue del 3%

Margen de error, es el error que estamos dispuestos a aceptar de equivocarnos al seleccionar nuestra muestra; este margen de error suele ponerse en torno a un 3%.

$$n=408*0,25*(1,96^2)$$

$$(408*(0,05^2))+(0,25*(1,96^2))$$

n= 295

Una vez que se tiene el tamaño de la muestra, se debe establecer los criterios para su selección, según la característica del universo; puede ser de manera aleatoria (dando la oportunidad a cualquier registro de ser elegido); de manera sistemática (dividiendo la población entre el tamaño de la muestra, obteniendo un valor que servirá para establecer un intervalo para recoger la muestra); por bloques (seleccionando cierta cantidad de registros por meses y aplicando la metodología

sistemática en cada bloque); y por juicio del auditor tomando en cuenta los registros materiales u otro criterio.

Según la muestra el número de encuestas es de 295, las mismas que se aplicarán a los miembros de la FAE y Servidores Públicos.

3.5.2 DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

La información se la obtuvo directamente de los socios de miembros de la FAE y Servidores Públicos a través de la aplicación de encuestas, entrevistas, y observación directa.

La información fue recopilada mediante la aplicación de una encuesta diseñada para conocer la cultura de ahorro, fuentes de financiamiento, expectativas de los miembros de la FAE y Servidores Públicos que prestan servicios en el Cantón Salinas, los productos y servicios, y el porcentaje de socios que está dispuesto a ingresar como socio a la Cooperativa.

La entrevista se utilizó para obtener información directa y personalizada de los residentes de los bloques multifamiliares de la vivienda fiscal de la FAE y personal de miembros de la Fuerza Aérea Ecuatoriana acantonados en la ciudad de salinas, como de expertos relacionados con el tema.

Fue necesario efectuar una observación directa en el mercado, lugar en donde se realiza a diario la actividad económica.

Tratamiento de la información e interpretación de resultados.

Procesamiento de Datos: Tabulación de la Información

Las encuestas se recogieron en un número mayor al previsto ya que algunas personas encuestadas no respondieron la parte esencial por lo que se debió trabajar con un número mayor de encuestados para tener la información requerida, de acuerdo al tamaño de la muestra y tal como se diseñó su trabajo en el campo, cabe señalar además que hubo una muy buena acogida por parte de los habitantes del cantón Salinas, especialmente los miembros de la Fuerza Aérea Ecuatoriana y Servidores Públicos , por lo que la tabulación de las mismas arrojó los siguientes resultados:

3.5.3 Encuesta

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Base De Taura con el fin de mejorar la atención a sus socios, tiene como objetivo conocer su opinión sobre la apertura de una nueva agencia de la cooperativa Base de Taura en la ciudad e Salinas, para lo cual se solicita de su colaboración en cada una de las siguientes preguntas.

1.- ¿Cree en la Solidez del Sistema Financiero Actual?
Si su respuesta es NO, termina la encuesta. Gracias."

| | |
|----|--|
| Si | |
| No | |

2.- ¿A qué tipo de entidad financiera pertenece en el Cantón Salinas?

| | |
|-----------------------|--|
| BANCO/ COOPERATIVA | |
| COOPERATIVA | |
| NINGUNA | |

3.- ¿Mencione qué Cooperativas de Ahorro y Crédito conoce en el Cantón Salinas?

| | |
|----------------------|--|
| COOP ANGEL FLORES | |
| NINGUNA | |

4.- Como socio de una entidad financiera en el Cantón Salinas. ¿Cuáles son los principales servicios financieros que utiliza?"

| | |
|--------------------------|--|
| AHORROS | |
| PRESTAMOS | |
| INVERSIONES | |
| PAGO DE SERVICIOS | |
| OTROS: Transferencias | |

5.- En promedio, ¿Con qué frecuencia de tiempo utiliza cualquier tipo de servicios financiero en una entidad?"

| | |
|-----------|--|
| SEMESTRAL | |
| MENSUAL | |
| QUINCENAL | |
| SEMANAL | |

6.- ¿Cuál ha sido el tiempo promedio de respuesta de atención ante un servicio solicitado en una entidad financiera?"

| | |
|------------------|--|
| MENOS DE 1 DIA | |
| ENTRE 1 Y 3 DÍAS | |
| MAS DE 3 DÍAS | |

7.- Aparte de las instituciones financieras, ha satisfecho sus necesidades monetarias en:"

| | |
|-------------------------|--|
| PRESTAMISTAS | |
| COOPERATIVAS FAMILIARES | |
| CASAS DE EMPEÑO | |
| NINGUNA | |

8.- ¿Conoce los servicios que brinda en la actualidad la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Base de Taura"?

| | |
|----|--|
| Si | |
| No | |

9.- ¿Desearía usted que existiera una Agencia de la Cooperativa "Base de Taura" para aumentar la oferta de servicios Financieros en el Cantón Salinas?

| | |
|----|--|
| Si | |
| No | |

10.- ¿Si existiera una Agencia de la Cooperativa "Base de Taura" en Salinas, que garantice rentabilidad, facilidad y agilidad a sus socios, se afiliaría o se mantendría afiliado/a a esta?

| | |
|------------------|--|
| Si | |
| No | |
| YA ESTÁ AFILIADO | |

11.- Si existiera una Cooperativa "Base de Taura" en Salinas, ¿Qué cantidad mensual de dinero destinaría para ahorro?

| | |
|----------------|--|
| MENOS DE \$25 | |
| DE \$25 A \$50 | |
| MAS DE \$50 | |

12.- Según sus necesidades ¿Cuál ha sido el monto aproximado de un préstamo que ha solicitado en la entidad financiera a la que pertenece?

| | |
|-----------------------|--|
| MENOS DE \$500 | |
| ENTRE \$500 y \$1000 | |
| ENTRE \$1000 y \$1500 | |
| ENTRE \$1500 y \$2000 | |
| DE \$2000 a \$2500 | |
| MAS DE \$2500 | |

13. ¿Estaría usted de acuerdo con la creación de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura”, en su Cantón?

| | |
|----|--|
| Si | |
| No | |

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Base De Taura le agradece por su colaboración.

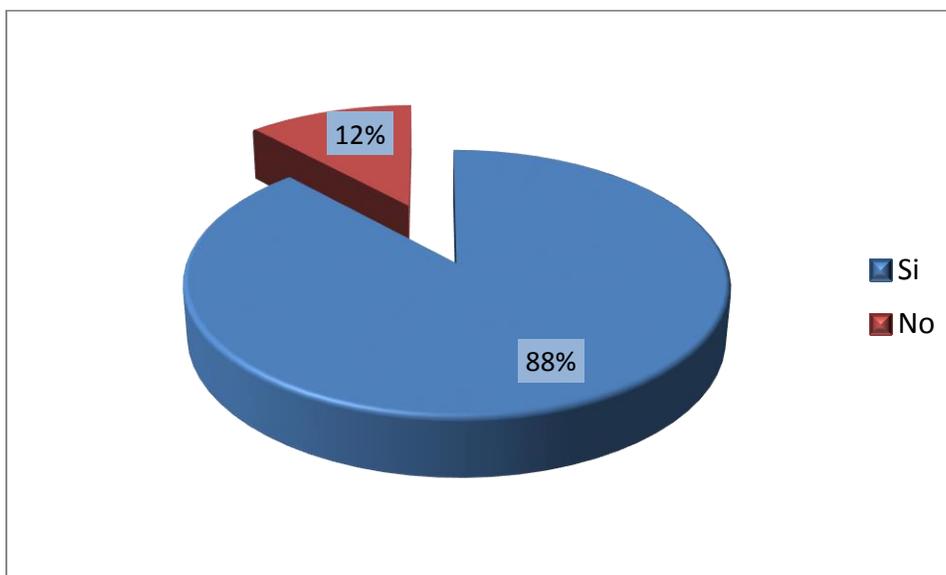
3.5.4 Análisis de Resultados:

1.- ¿Cree en la Solidez del Sistema Financiero Actual?

Tabla 4: Tabla de Frecuencias de Solidez del Sistema Financiero

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| Si | 260 | 88% | 88% |
| No | 35 | 12% | 100% |
| TOTAL | 295 | 100% | |

Gráfico Nro. 8: Aceptación de solidez financiera ecuatoriana



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Análisis de Resultados:

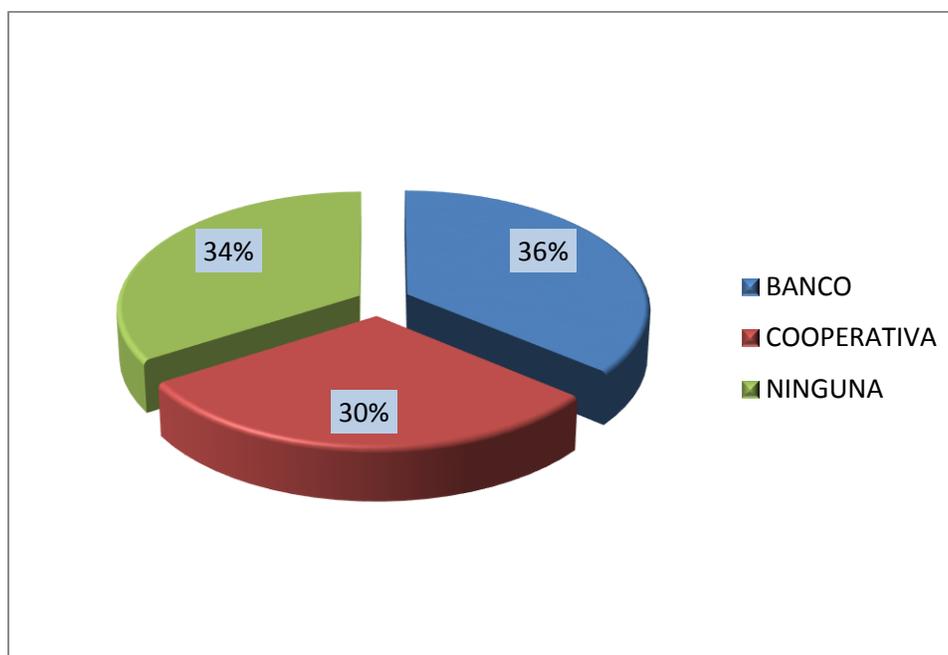
Como se ha podido observar en la tabla Nro. 4 Se puede analizar por medio de la tabulación y el gráfico correspondiente que de la muestra total encuestada entre personal militar y ciudadanos en general correspondiente a 295 personas, 260 con un 88% respondieron que efectivamente creen en la solidez del Sistema Financiero Nacional, esto permite asumir que son socios o clientes de una entidad financiera y que en el caso de no serlo con tranquilidad y confianza podrían pertenecer a una. Mientras que tan solo 35 personas con un 12% contestaron que no creen en la solidez de las instituciones financieras de nuestro país debido a acontecimientos anteriores en cuanto al cierre de Bancos y Cooperativas.

2.- ¿A qué tipo de entidad financiera pertenece en el Cantón Salinas?

Tabla Nro. 5: Tabla de Frecuencias “Tipo de Entidad Financiera”

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| BANCO | 106 | 36% | 36% |
| COOPERATIVA | 88 | 30% | 66% |
| NINGUNA | 100 | 34% | 100% |
| TOTAL | 295 | 100% | |

Gráfico Nro.9: Tipo de Entidad financiera a la que pertenecen



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Análisis de Resultados.-

Como se ha podido observar en la tabla Nro.5 Es importante definir que el nuevo tamaño de la muestra corresponde a 295 personas, porque de la totalidad de la muestra inicial 106 ciudadanos del Cantón Salinas dijeron que no creen en la solidez financiera nacional y que no pertenecerían a una Cooperativa o Banco.

Con relación a la proporción que sí confía en la solidez y veracidad del sistema financiero ecuatoriano, un 36% pertenece únicamente a Bancos; tal como analizamos mediante la observación directa la competencia directa en Salinas son

los Bancos, siendo estos Pichincha, Guayaquil y Rumiñahui ya que no existen Cooperativas de Ahorro y Crédito.

El 34 % de la población encuestada pertenece a un Banco y a la vez a una Cooperativa de Ahorro y Crédito, esta Cooperativa es “Ángel Flores” ubicada dentro de la Base Aérea de Salinas, pero solo constan como afiliados el personal militar y otros servidores públicos que laboran dentro de la Base.

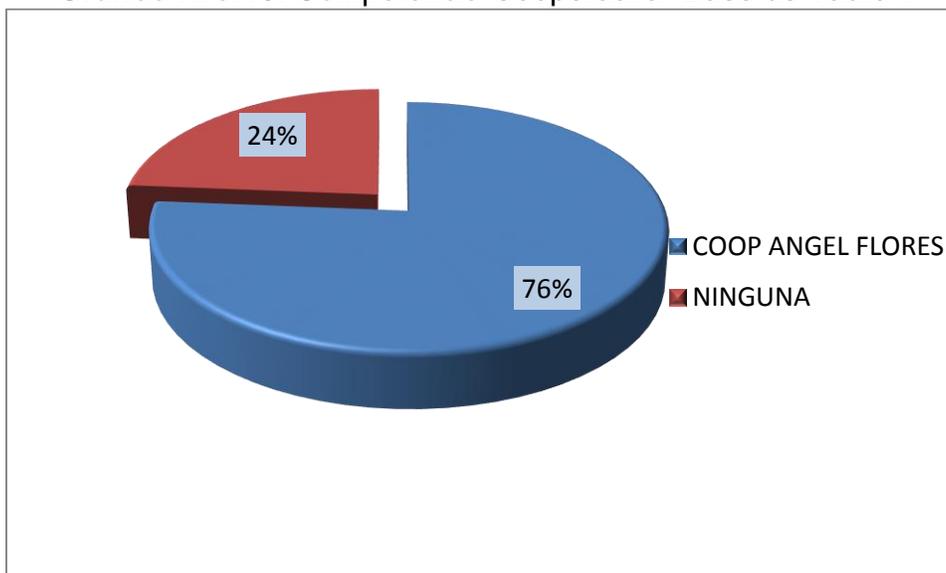
Por último, un 30% no pertenecen a ninguna entidad financiera en Salinas, esta respuesta en su mayoría la contestaron los residentes de los bloques multifamiliares de la vivienda fiscal, los cuales aunque pertenecen a la cooperativa, tienen un alto interés en afiliarse a una institución financiera.

3.- ¿Mencione qué Cooperativas de Ahorro y Crédito conoce en el Cantón Salinas?

Tabla Nro. 6: Tabla de Frecuencias “Cooperativas de Ahorro y Crédito en Salinas”

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| COOP ANGEL FLORES | 225 | 76% | 76% |
| NINGUNA | 70 | 24% | 100% |
| TOTAL | 295 | 100% | |

Gráfico Nro.10: Competencia Cooperativa “Base de Taura”.



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro.

Análisis de Resultados.-

Como se ha podido observar en la tabla Nro. 6 El personal de la Base Aérea de Salinas encuestado asciende a 255 personas, ellos fueron los únicos quienes aseguraron conocer una Cooperativa en el Cantón Salinas y a la cual están afiliados. Los resultados de la tabulación indican que solo el 76% de la totalidad de la muestra tomada tiene sus ahorros y obtienen los servicios financieros en la Cooperativa Ángel Flores, mientras que el 24% no conocen ninguna Cooperativa de Ahorro y Crédito dentro de dicho cantón porque no existen cooperativas, esto coincide con la observación directa; entonces se puede asegurar que el posicionamiento y la participación en el mercado de los Bancos en este cantón van al alza. No se debe olvidar que la Cooperativa Ángel Flores pertenece únicamente a la Fuerza Aérea, por eso solo este segmento es afiliado a ella.

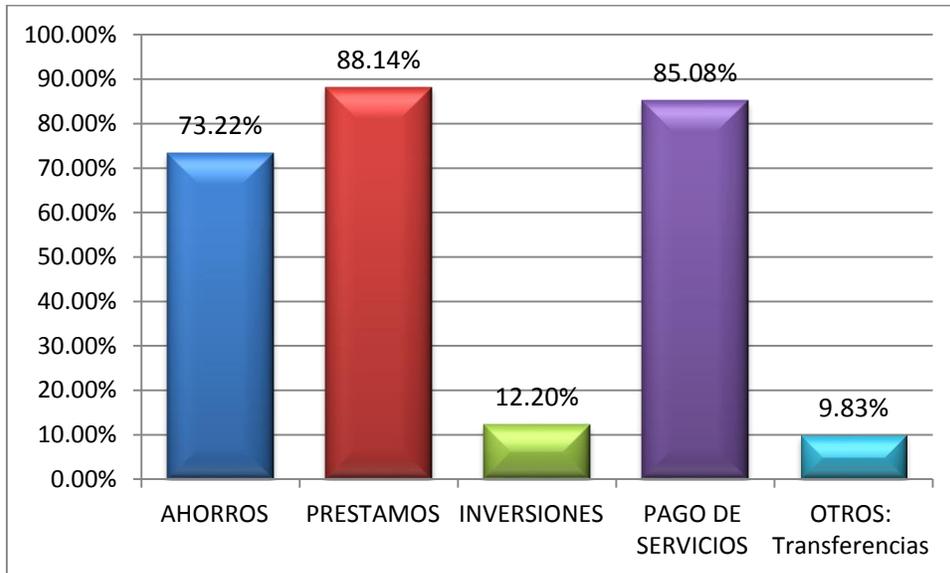
Los Bancos tales como Banco de Guayaquil, Pichincha y Rumiñahui se convierten entonces en competidores directos de la Cooperativa “Base de Taura”, por ello se palpa claramente la necesidad de crear una agencia en este Cantón.

4.- Como socio de una entidad financiera en el Cantón Salinas. ¿Cuáles son los principales servicios financieros que utiliza?"

Tabla Nro. 7: Tabla de Frecuencias “Servicios financieros”

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido |
|------------------------|------------------------------|--------------------------|
| AHORROS | 216 | 73.22% |
| PRESTAMOS | 260 | 88.14% |
| INVERSIONES | 36 | 12.20% |
| PAGO DE SERVICIOS | 251 | 85.08% |
| OTROS: Transferencias | 29 | 9.83% |
| Total encuestas | 295 | 100.00% |
| Total frecuencias | 792 | |

GRÁFICO NRO. 11: SERVICIOS FINANCIEROS UTILIZADOS



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro.

Análisis de Resultados.-

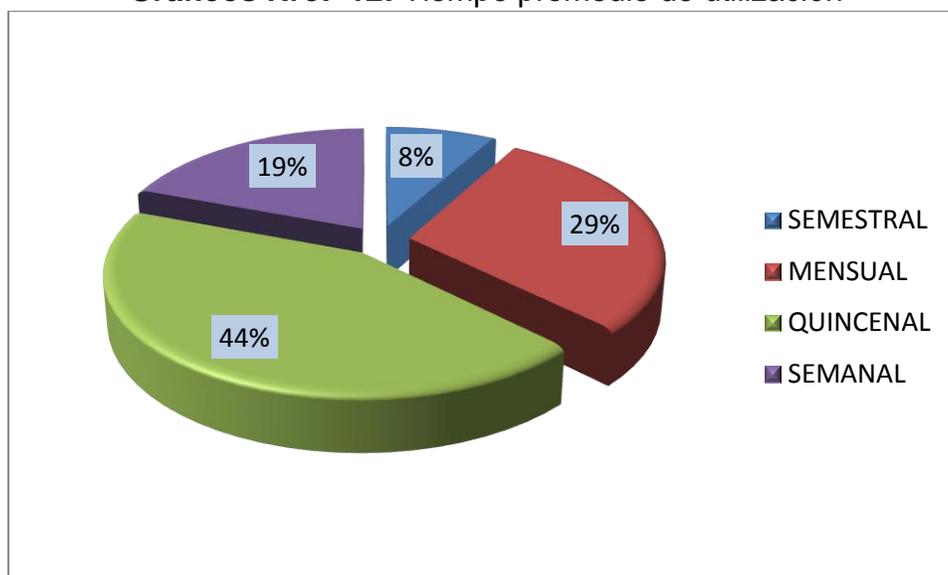
Como se ha podido observar en la tabla Nro.7 Es importante analizar esta pregunta desde la perspectiva de que hay socios/as tanto de Bancos como de la única Cooperativa existente en Salinas que demandan o han utilizado la mayoría de servicios que prestan las entidades financieras de este cantón, es por eso que se nota que tanto Ahorros y Préstamos representan el 88.14% del total de la muestra encuestada, esto indica que todos los titulares de cuenta siempre han solicitado créditos, la opción Pago de Servicios asciende al 100%, Inversiones 12.20%, y Otros servicios como Transferencias en un menor porcentaje del 9.83%. Entonces en base al análisis de estos resultados se asevera que las Cuentas de Ahorros, los Préstamos Crediticios y Pago de Servicios son las principales transacciones que los ciudadanos en una agencia de la Cooperativa "Base de Taura" ubicada dentro del Cantón.

5.- En promedio, ¿Con qué frecuencia de tiempo utiliza cualquier tipo de servicios financiero en una entidad?"

Tabla Nro. 8: Tabla de frecuencias “Tiempo promedio de utilización”

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| SEMESTRAL | 24 | 8% | 8% |
| MENSUAL | 86 | 29% | 37% |
| QUINCENAL | 128 | 43% | 81% |
| SEMANAL | 57 | 19% | 100% |
| TOTA | 295 | 100% | |

Gráficos Nro. 12: Tiempo promedio de utilización



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Análisis de Resultados.-

Como se ha podido observar en la tabla Nro.8 Con base al porcentaje, en promedio, la frecuencia más alta con la que los socios y socias acuden a demandar y utilizar un servicio financiero en una entidad es Quincenal con un 44%, seguido del 29% correspondiente a la frecuencia Mensual.

Al mismo tiempo es posible analizar que otro grupo solicita o utiliza un servicio financiero de forma semanal con un 19% y por último se deduce que de forma semestral apenas corresponde al 8% de la totalidad encuestada. Entonces esto muestra que la cantidad de servicios demandada por los afiliados/as es alta en un

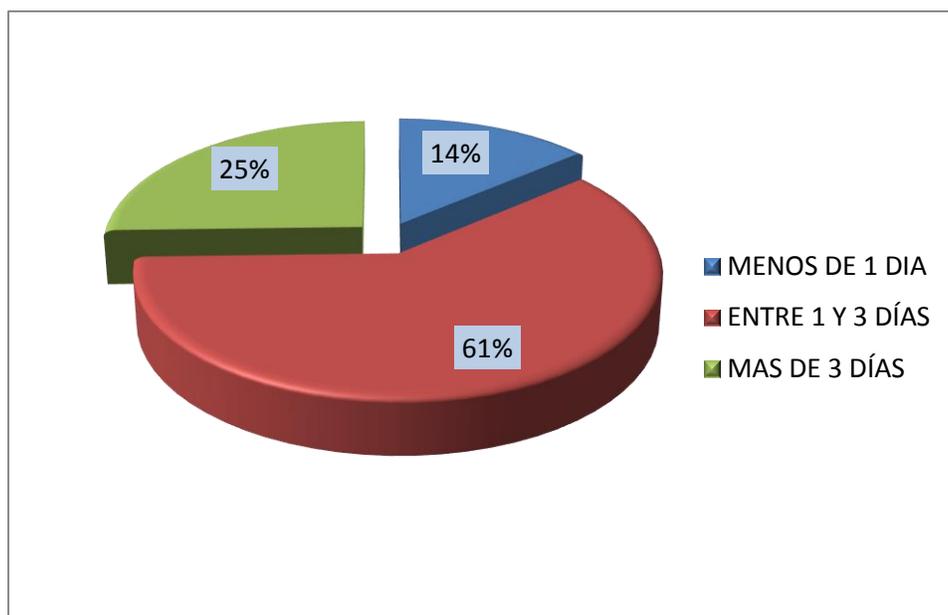
periodo reducido de tiempo; porque al no existir suficientes entidades en este cantón los usuarios deben tener tiempo libre para viajar a La libertad y así realizar cualquier tipo de transacción si son socios de cooperativas fuera de Salinas. Los Bancos de Salinas y de la Libertad monopolizan la demanda de servicios financieros; esta variable de frecuencia de tiempo es un indicador bastante importante pues muestra claramente la necesidad de abrir una Agencia dentro del Cantón Salinas.

6.- ¿Cuál ha sido el tiempo promedio de respuesta de atención ante un servicio solicitado en una entidad financiera?"

Tabla Nro. 9: Tabla de Frecuencias “Tiempo promedio de respuesta”

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| MENOS DE 1 DIA | 41 | 14% | 14% |
| ENTRE 1 Y 3 DÍAS | 179 | 61% | 75% |
| MAS DE 3 DÍAS | 75 | 25% | 100% |
| TOTAL | 295 | 100% | |

Gráficos Nro. 13. Promedio de utilización Servicio



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Análisis de Resultados.-

Como se ha podido observar en la tabla Nro.9 La tabulación permitió deducir que tan solo el 14% de los ciudadanos encuestados han recibido en promedio atención a un trámite financiero solicitado en menos de 1 día. Entre 1 y 3 días en tiempo de respuesta han recibido un 61%; siendo este el porcentaje más representativo y con un tiempo mayor a 3 días el 25%; lo que significa que este 25% de los usuarios tienen cuentas seguramente en el Cantón La libertad o las entidades del Cantón Salinas demoran mucho en dar pronta atención a requerimientos demandados.

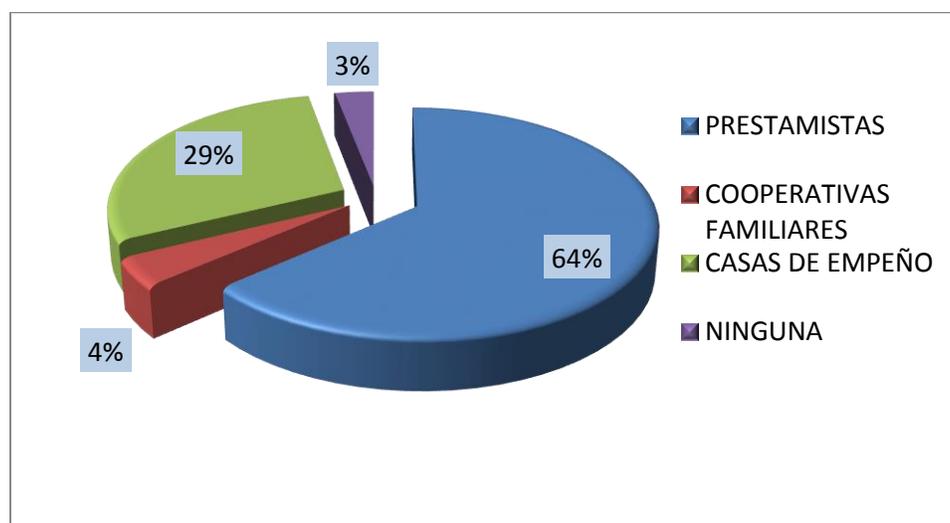
Según estos resultados es prioritario invertir en la creación de una nueva agencia de la Cooperativa Base de Taura en Salinas.

7.- Aparte de las instituciones financieras, ha satisfecho sus necesidades monetarias en:

Tabla Nro.10: Tabla de frecuencias “Necesidades Monetarias en entidades no financieras”

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| PRESTAMISTAS | 188 | 64% | 64% |
| COOPERATIVAS FAMILIARES | 12 | 4% | 68% |
| CASAS DE EMPEÑO | 86 | 29% | 97% |
| NINGUNA | 9 | 3% | 100% |
| Total | 295 | 100% | |

Gráficos Nro. 14. Otras instituciones no financieras



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Análisis de Resultados.-

Como se ha podido observar en la tabla Nro.10 En el Cantón Salinas y a nivel nacional es muy alto el índice de personas que por necesidades económicas urgentes se ven en la grave situación de pedir prestado dinero a personas que a cambio de prendas o documentos como letras de cambio lo dan, ocasionando en una gran mayoría de los casos la pérdida del bien o incluso tragedias mayores. El 64% de los ciudadanos encuestados en el Cantón Salinas debido al exceso de requisitos que las entidades financieras sobre todo los bancos tienen como política para brindar un crédito han acudido a Prestamistas, el 29% a Casas de empeño, un 4% a Cooperativas Familiares y tan solo un 3% no se ha endeudado en ninguna de estas entidades no financieras.

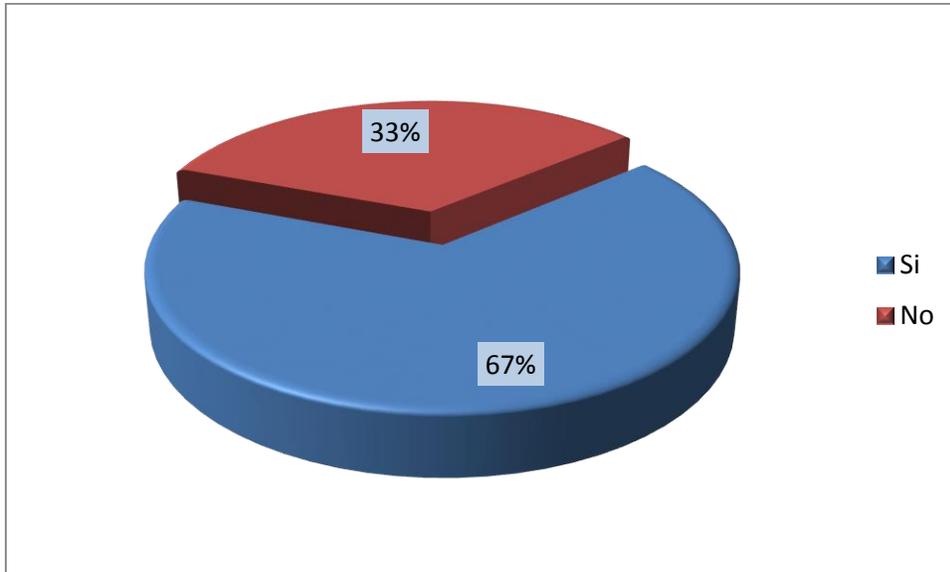
Lamentablemente estos resultados ayudan a ver la realidad de una sociedad financiera que todavía es muy capitalista y no da acceso a créditos a personas que no tienen un alto poder adquisitivo, los bancos son las instituciones que más requisitos solicitan. Por esa razón la Cooperativa Base de Taura pretende abrir una sucursal cercana para mediante estrategias claras, rentables y fiables atender a estos segmentos que todavía solicitan dinero a personas de dudosa procedencia.

8.- ¿Conoce los servicios que brinda en la actualidad la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura”?

Tabla Nro. 11: Tabla de frecuencias “Posicionamiento Cooperativa Base Taura”.

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------|------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Si | 197 | 67% | 67% |
| No | 98 | 33% | 100% |
| TOTAL | 295 | 100% | |

Gráficos Nro. 15. Posicionamiento servicios Cooperativa Base Taura



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Análisis de Resultados.-

Como se ha podido observar en la tabla Nro.11 La Tabulación permite identificar que el 33% de la muestra, es decir 98 personas encuestadas conocen los servicios de la Cooperativa Base de Taura, estas 98 personas representan la totalidad encuestada dentro de la Base Aérea de Salinas, porque se debe recordar que el mercado actual de esta cooperativa solo consta de personal militar y servidores públicos de la Fuerza Aérea que labora en diferentes destacamentos militares del país.

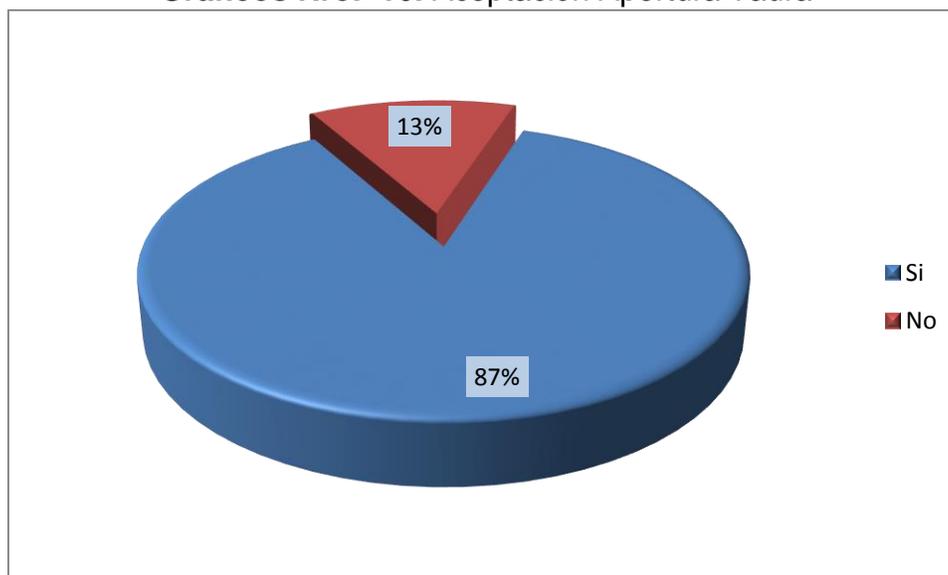
El 67% de la muestra encuestada por el hecho de ser ciudadanos civiles no pertenecen a Taura, y por esa razón no conocen de la experiencia que la cooperativa tiene en el mercado financiero, 197 personas pueden llegar a ser parte activa del mercado potencial al utilizar la calidad de los servicios de la cooperativa Taura.

9.- ¿Desearía usted que existiera una Agencia de la Cooperativa “Base de Taura” para aumentar la oferta de servicios Financieros en el Cantón Salinas?

Tabla Nro. 12: Tabla de frecuencias “Aceptación Apertura Coop. Taura”

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| Si | 256 | 87% | 87% |
| No | 39 | 13% | 100% |
| Total | 295 | 100% | |

Gráficos Nro. 16. Aceptación Apertura Taura



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Análisis de Resultados.-

Como se ha podido observar en la tabla Nro.12 y su gráfica correspondiente 256 personas es decir el 87% afirmaron que están de acuerdo con que exista dentro del Cantón Salinas la creación de una nueva agencia de la Cooperativa Base de Taura, porque consideran que a pesar de que este sector del país es un sitio turístico con grandes atractivos, no se considera una capital financiera al igual que el Cantón La Libertad.

El sistema financiero local está representado por entidades Bancarias tales como Banco de Guayaquil, Rumiñahui, Pichincha, Pacífico y Produbanco; y básicamente ciudadanos que pertenecen a las ramas de actividad de Pesca, Agricultura, Construcción y Comercio Minorista consideran que en una Cooperativa local podrían acceder a créditos y mantener cuentas de ahorros.

Del total de la muestra encuestada tan solo 39 es decir el 13% de personas contestaron que no quisieran tener una Cooperativa en el Cantón Salinas porque

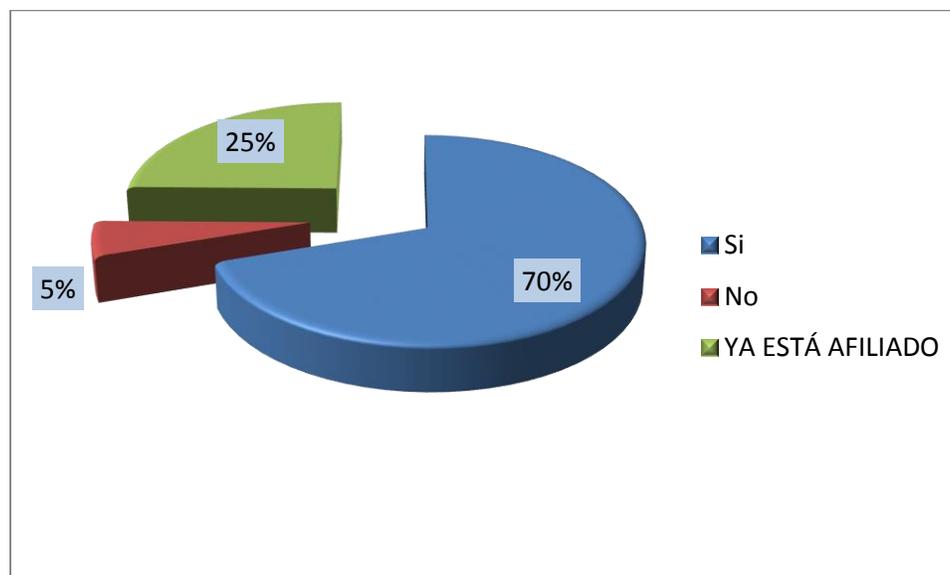
están satisfechos con la institución a la que en la actualidad confían sus ahorros, sea en el cantón Salinas o en cantón La Libertad.

10.- ¿Si existiera una Agencia de la Cooperativa “Base de Taura” en Salinas, que garantice rentabilidad, facilidad y agilidad a sus socios, se afiliaría o se mantendría afiliado/a a esta?

Tabla Nro. 13: Tabla de frecuencias de Afiliación a Taura.

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| Si | 206 | 70% | 70% |
| No | 16 | 5% | 75% |
| YA ESTÁ AFILIADO | 73 | 25% | 100% |
| Total | 295 | 75% | |

Gráficos Nro. 17. Decisión de afiliación a Taura



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro.

Análisis de Resultados.-

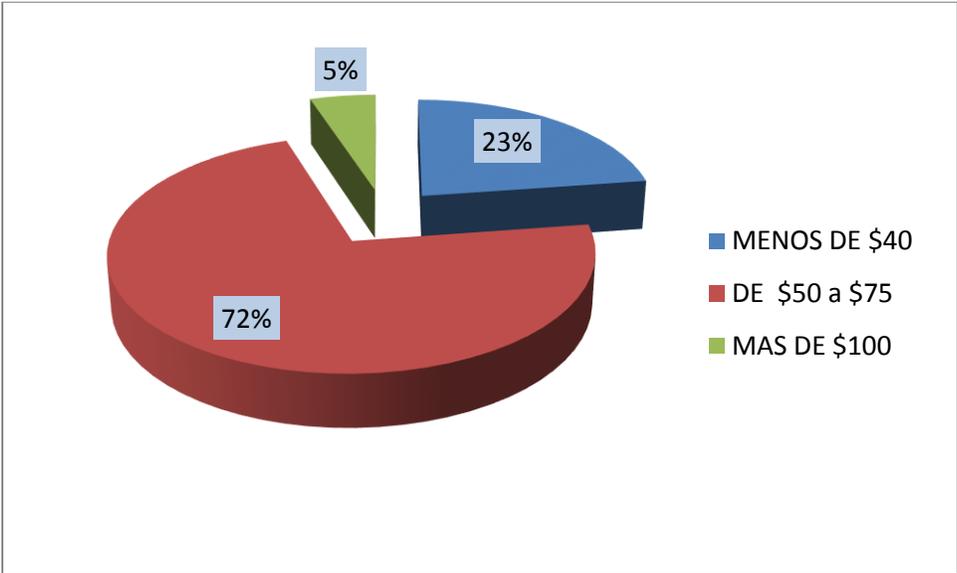
Como se ha podido observar en la tabla Nro.13 La tabulación permitió analizar que el 70% de la muestra encuestada ya está afiliada a la Cooperativa Base de Taura y aseguran el mantenerse sobre todo si se creara una agencia en el Cantón Salinas, pues reducirían mucho tiempo debido a la cercanía; estas personas son parte de la Fuerza Aérea y cumplen su labor dentro de la Base Aérea de Salinas, un 5% no se afiliarían a Taura, ellos responden a las mismas justificaciones que la pregunta anterior y ascienden a 6 personas. Por último 206 personas encuestadas con un 70% si se afiliarían a la Cooperativa Taura porque creen que hace falta mayor oferta de servicios financieros en el Cantón Salinas, básicamente para aquellos que se dedican a las labores de Turismo y Recreación y comercio minorista.

11.- Si existiera una Cooperativa “Base de Taura” en Salinas, ¿Qué cantidad mensual de dinero destinaría para ahorro?

Tabla Nro.14: Tabla de Frecuencias “Cantidad mensual de ahorro”

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| MENOS DE \$40 | 67 | 23% | 23% |
| DE \$50 a \$75 | 213 | 72% | 95% |
| MAS DE \$100 | 15 | 5% | 100% |
| Total | 295 | 100% | |

Gráficos Nro. 18. Cantidad Mensual de ahorro.



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Análisis de Resultados.-

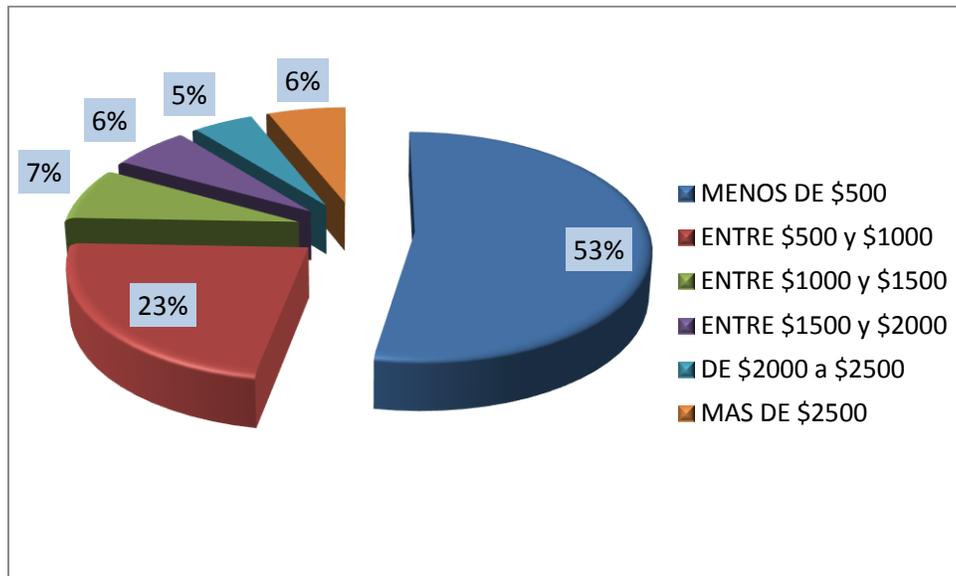
Como se ha podido observar en la tabla Nro.14 Un 6% de las personas que se afiliarían a Taura y el segmento actualmente afiliado respondieron que mensualmente aportarían o aportan menos de \$40, un 72% de \$50 y un 23% más de \$100. Esto demuestra que el Flujo de efectivo mensual que recibiría esta agencia en el caso de su apertura sería viable para dar creación a más servicios crediticios e inversiones.

12.- Según sus necesidades ¿Cuál ha sido el monto aproximado de un préstamo que ha solicitado en la entidad financiera a la que pertenece?

Tabla Nro. 15: Tabla de Frecuencia “Monto de Crédito”

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| MENOS DE \$500 | 156 | 53% | 53% |
| ENTRE \$500 y \$1000 | 67 | 23% | 76% |
| ENTRE \$1000 y \$1500 | 22 | 7% | 83% |
| ENTRE \$1500 y \$2000 | 18 | 6% | 89% |
| DE \$2000 a \$2500 | 14 | 5% | 94% |
| MAS DE \$2500 | 18 | 6% | 100% |
| Total | 295 | 100% | |

Gráficos Nro. 19. Colocación de cartera.



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Análisis de Resultados.-

Como se ha podido observar en la tabla Nro.15 Las respuestas permiten deducir que el 53% de las personas encuestadas en el Cantón Salinas han solicitado préstamos con montos menores o iguales a \$ 500, seguido de un 23% que se han endeudado con montos entre \$500 y \$1000; a partir de estos resultados notamos que la capacidad de endeudamiento de los socios y clientes del sistema financiero local aumenta en monto pero no en demanda, ya que hay menos personas que se endeudan en préstamos de cuantías altas.

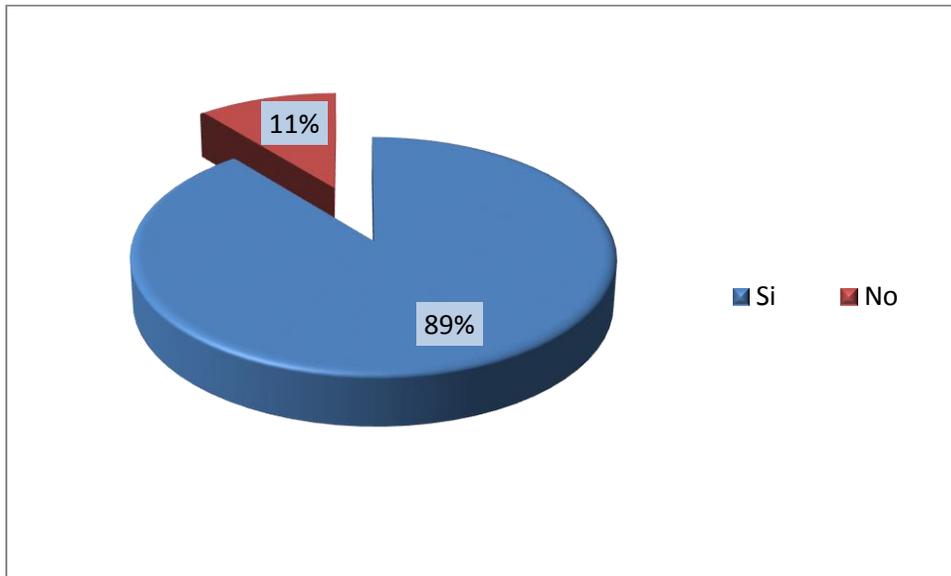
El poder adquisitivo de los habitantes de Salinas es limitado, a pesar de que la población económicamente activa (PEA) crece a un ritmo anual aproximado del 7% la mayoría de estas personas pertenecen al Subempleo o al sector microempresario y sus necesidades crediticias van de acuerdo a varios factores pero especialmente a sus ventas. En resumen se puede decir que el monto anual aproximado de endeudamiento es de \$500. Es importante comparar este monto con la capacidad de ahorro de los ciudadanos del Cantón Salinas para el otorgamiento de los créditos.

13. ¿Estaría usted de acuerdo con la creación de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura”, en su Cantón?

Tabla Nro. 16 Creación de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito

| Variable | Frecuencia (Personas) | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------|------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Si | 263 | 89% | 89% |
| No | 32 | 11% | 100% |
| Total | 295 | 100% | |

Gráficos Nro. 20: Creación de la Agencia



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Análisis De Resultados.-

Como se ha podido observar en la tabla Nro.16 De las 295 encuestas aplicadas podemos concluir, que el 89% que representan a 263 personas encuestadas dicen estar de acuerdo con la creación de la agencia, mientras que el 11% que corresponde a 32 habitantes manifiesta no estar de acuerdo con la creación de la agencia en el cantón Salinas.

Esta interrogante ayudará a determinar la factibilidad del proyecto para la creación de la agencia en el cantón Salinas.

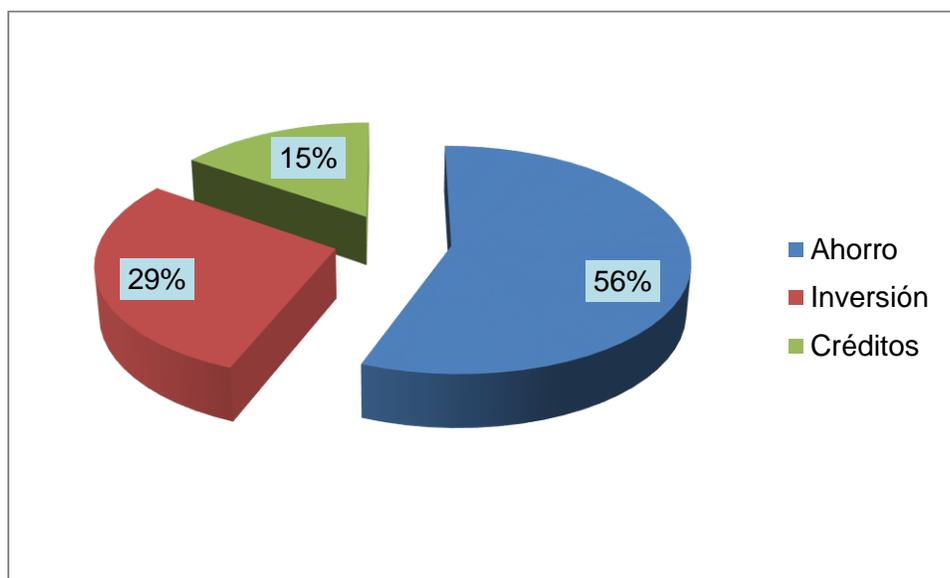
3.5.5 DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Como hemos podido demostrar en el transcurso de esta tesis la hipótesis se cumple en todas sus partes, es decir es una hipótesis positiva ya que los miembros de la FAE de la Base de Salinas manifestaron que la cooperativa les permitirá ahorrar para satisfacer sus consumos futuros o inversión. Así se lo puede demostrar en la siguiente Tabla:

Tabla Nro. 17: Demostración de la Hipótesis

| Tipo de servicio en la Cooperativa | FRECUENCIA | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------------------------|------------|-------------------|----------------------|
| Ahorro | 165 | 56% | 56% |
| Inversión | 85 | 29% | 85% |
| Créditos | 45 | 15% | 100% |
| TOTAL | 295 | 100,00% | |

Gráficos Nro. 21: Demostración de la Hipótesis



Fuente: Encuestas para la Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Conclusiones de la encuesta

Del análisis de carácter cualitativo que se realizó se pudo obtener las siguientes conclusiones:

Existe gran aceptación por las cooperativas de ahorro y crédito, confirmado por el 88% de las preferencias, cuando se va a realizar la Solidez del Sistema Financiero.

Las razones para preferir las cooperativas va desde su seguridad hasta su ubicación cercana a donde se encuentran sus potenciales socios.

Existe capacidad de ahorro en el cantón Salinas representado por 72% de la muestra que ahorra hasta \$50 mensuales.

A la población le interesa recibir servicios de atención médica, por el hecho de mantener sus ahorros en una cooperativa.

El 53% de la muestra, confirmo que le gustaría que existiera una nueva cooperativa y que solicitaría un préstamo en la misma en un monto hasta \$500 y el 43% manifestó que su solicitud de crédito sería de \$1001 a 3000 destinados principalmente para consumo en un 72%.

3.6.- ANÁLISIS DE LA OFERTA

Como resultado de la encuesta aplicada a los socios se determinó que entre los principales productos y servicios financieros que ellos más demandan son: ahorros, créditos, seguro médico, servicios básicos, por ende el crédito es el producto con mayor demanda, en vista de la cantidad de requisitos y garantías que requieren las entidades financiera, las solicitudes de crédito de las personas de los miembros de la Base Aérea Salinas les han sido rechazadas, considerándoles únicamente como socios.

3.6.1- ANÁLISIS DEL PRECIO (TASAS DE INTERÉS)

El precio es uno de los factores más importantes en la determinación de la rentabilidad de un proyecto ya que será el que defina el nivel de los ingresos. Para los productos o servicios financieros existen normas emitidas por el Banco Central del Ecuador el mismo que regula las tasas de interés activo y pasivo que rigen en el País.

Tabla Nro18: Tasas De Interés Referenciales BCE

| Agosto- 2015 | | | |
|--|---------|---|---------|
| 1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES | | | |
| Tasas Referenciales | | Tasas Máximas | |
| Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento: | % anual | Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento: | % anual |
| Productivo Corporativo | 7.31 | Productivo Corporativo | 9.33 |
| Productivo Empresarial | 9.43 | Productivo Empresarial | 10.21 |
| Productivo PYMES | 11.17 | Productivo PYMES | 11.83 |
| Consumo | 15.94 | Consumo | 16.30 |
| Vivienda | 10.61 | Vivienda | 11.33 |
| Microcrédito Acumulación Ampliada | 22.22 | Microcrédito Acumulación Ampliada | 25.50 |
| Microcrédito Acumulación Simple | 25.02 | Microcrédito Acumulación Simple | 27.50 |
| Microcrédito Minorista | 28.21 | Microcrédito Minorista | 30.50 |

| 2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO | | | |
|---|---------|-------------------------------|---------|
| Tasas Referenciales | % anual | Tasas Referenciales | % anual |
| Depósitos a plazo | 5.31 | Depósitos de Ahorro | 1.17 |
| Depósitos monetarios | 0.50 | Depósitos de Tarjetahabientes | 1.23 |
| Operaciones de Reporto | 0.08 | | |
| 3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO | | | |
| Tasas Referenciales | % anual | Tasas Referenciales | % anual |
| Plazo 30-60 | 4.26 | Plazo 121-180 | 5.65 |
| Plazo 61-90 | 4.81 | Plazo 181-360 | 6.30 |
| Plazo 91-120 | 5.22 | Plazo 361 y más | 7.33 |
| 4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO | | | |
| (según regulación No. 009-2010) | | | |
| 5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR | | | |
| 6. OTRAS TASAS REFERENCIALES | | | |
| Tasa Pasiva Referencial | 5.31 | Tasa Legal | 7.31 |
| Tasa Activa Referencial | 7.31 | Tasa Convencional Máxima | 9.33 |

Autor: Banco Central Del Ecuador

Fuente: <http://contenido.bce.fin.ec/>

Como estrategia de la Agencia que se creará para captar clientes se bajará de dos a tres puntos porcentuales menos a la tasa máxima referencial fijada por el Banco Central. Analizar la honorabilidad de los socios y disminuir los tramites de papeleo. Facilitar las garantías circulares de los socios para reducir los costos de papeleo y de escritorio; no existirán costos indirectos en las cuotas de pago, garantizando costos de pago cómodos para los socios y de sostenibilidad para la nueva agencia de la Cooperativa.

3.7.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

Según las encuestas realizadas a los socios para la creación de la nueva agencia de Cooperativa realizada a 295 miembros de la base aérea de salinas y servidores públicos el 100% de los mismos están de acuerdo en que se cree un Cooperativa de Ahorro y Crédito para los socios, los mismos que además están dispuestos a ser socios. Una de las grandes fortalezas del presente estudio de factibilidad es el apoyo de los socios.

3.7.1.- PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para el cálculo de la proyección de crecimiento de la demanda se empleará la tasa de crecimiento de los cinco últimos años de los socios, los que no se los considerará para el estudio por cuanto deben asociarse legalmente.

3.8.-ANÁLISIS DEL PRODUCTO.

Mediante el estudio de mercado se concluye que:

Un 100% de miembros de la Fuerza Aérea Ecuatoriana y Servidores Públicos apoyan en forma positiva la creación de la nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

Los miembros de la Fuerza Aérea Ecuatoriana y Servidores Públicos objeto de estudio, están dispuestos a ser socios de la Cooperativa a pesar que en la ciudad de Ibarra existen muchas Cooperativas bien constituidas y muchos son socios de las mismas.

Muchos de los miembros de la Fuerza Aérea Ecuatoriana y Servidores Públicos están de acuerdo con la creación de la Cooperativa porque se sienten identificados con la misma, y están dispuestos a buscar mecanismos necesarios para que se ponga en marcha este proyecto.

3.9.- DISEÑO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

Los productos financieros que las entidades financieras están autorizadas a brindar dentro del mercado financiero son dos, conocidos como Captaciones (ahorros) y Colocaciones (otorgación de Créditos), es en base a estos que las instituciones crean los subproductos financieros.

3.9.1.- Las Captaciones.

Conocidas también como ahorros, a este tipo de productos financieros se lo puede dividir en dos categorías básicas denominadas:

- Ahorros a plazo fijo
- Ahorros a la Vista
- Cuentas Crecientes

En lo que se refiere a ahorros a plazo fijo, es necesario indicar que según un estudio realizado por la asociación de bancos privados del Ecuador la composición de las captaciones a plazo fijo es la siguiente:

3.9.2.- Certificados de Aportación

Cada socio aportará al momento de ser miembro de la Cooperativa una determinada cantidad de dinero, equivalente a un certificado de aportación, aportes que por ley ganaran un 3% anual, conforme se analiza en el estudio financiero

3.9.3.- Depósitos a la Vista

Aquellos ahorros libre de disponibilidad que los socios pueden depositar o retirar en cualquier momento.

Valor Mínimo descontado mensualmente de \$20 por tabulación e ingresados los primeros días del mes en la cuenta de Ahorros del Socio los mismos que estarán disponibles para el retiro cuando el socio lo desee, si el socio desea que se le descuente un valor superior al establecido debe solicitarlo a la Cooperativa sea verbal o por escrito, el Saldo mínimo que debe de tener el socio en la cuenta es de \$20, valor que pertenecerá bloqueado en la cuenta.

Cuadro Nro. 1: Tasas De Interés

| Tasa Pasiva | |
|--------------------|----------------------|
| CONCEPTOS | INTERES ANUAL |
| AHORROS | 3% |
| ENCAJE | 1% |

Fuente: Cooperativa Base De Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

3.9.4.- Depósitos a Plazo Fijo (DPF)

Está orientado a captar a aquellos socios que buscan maximizar sus ahorros y sacrifican su liquidez para lograrlo los ahorros no podrán retirarse en plazos menores a 30 días. Este tipo de depósitos se caracterizará por:

a) El interés fijado para este tipo de ahorro será 3 puntos porcentuales más a la tasa referencial establecida por el Banco Central, cuando el margen financiero o el excedente lo permitan.

La tabla N° 18 Tasa de Interés depósito a plazo fijo. Plazo Tasa Referencial Banco Central del Ecuador Tasa propuesta para la Cooperativa

Cuadro Nro. 2: Tasa de Interés Depósito a Plazo Fijo

| TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO | | | |
|---|----------------|----------------------------|----------------|
| Tasas Referenciales | % anual | Tasas Referenciales | % anual |
| Plazo 30-60 | 4.25 | Plazo 121-180 | 5.50 |
| Plazo 61-90 | 4.50 | Plazo 181-360 | 6.00 |
| Plazo 91-120 | 5.00 | Plazo 361 y más | 6.25 |

Fuente: Tasas de Interés de la cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

- b) El depósito inicial será de 350,00 USD.
 - c) Para abrir esta inversión deberá ser socio de la Cooperativa.
 - d) El plazo mínimo fijado para este tipo de depósitos será 30 días.
 - e) Las condiciones se estipularán al momento de solicitar el depósito.
- Son ahorros que los socios mantienen por determinado plazo, por el cual se cancela una tasa de interés superior a la de ahorros. El valor mínimo del mismo es a partir de \$ 5.000 y tiempo mínimo de 2 meses.

3.9.5.- Cuentas Crecientes

La Cooperativa con el fin de estimular el ahorro ha creado este servicio para el Personal de FAE en Servicio Activo, Militares Pensionistas del ISSFA y Servidores Públicos de la FAE, con las tasas de interés más altas del mercado previa Celebración del Contrato en el cual se detalla las condiciones del mismo. El ahorro mínimo a descontar es de \$20, con un periodo mínimo de un año y un máximo de ocho años.

Se podrá retirar el 20% del monto acumulado al cumplir dos años de contrato y luego de este periodo podrá retirar cada cuatro meses, para los socios que hayan realizado un contrato superior a los tres años. Los intereses se capitalizan mensualmente.

Cuadro Nro. 3 Tasas De Interés de la Cuenta Creciente

| | |
|---|-------------------------|
| TASAS DE INTERES DE LA CUENTA CRECIENTE | 7% a un año |
| | 7.5% de dos a tres años |
| | 8% de tres a ocho años |

Fuente: Tasas de Interés de la cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

3.9.6.- Cartera de Créditos

Las tasas de interés a cobrarse por los créditos será menor en 2 puntos en relación a la tasa activa referencial establecida por el Banco Central del Ecuador.

3.9.6.1 Crédito de Consumo de Emergencia

Los préstamos de consumo minorista emergente son préstamos inmediatos y en efectivo, los cuales son acreditados directamente en la cuenta del socio, la documentación se podrá enviar por fax sólo hasta un monto de \$250 o correo electrónico, en la Agencia más cercana, o en la Matriz para el trámite respectivo, si el socio desea que dicho valor sea depositado en su cuenta bancaria, deberá enviar una autorización. Los montos otorgados son desde \$ 50 hasta \$1.500.

Autorización de débito bancario--Socio y Garantes

Solicitud de crédito

Pagaré

ATENCIÓN: El Pagaré debe ser impreso en la misma Hoja y ser enviado de forma original a la Cooperativa.

Se debe adjuntar la copia de la cédula del Solicitante y Garantes.

De 50 a 500 dólares SIN GARANTE

Requisitos

- Solicitud de crédito.
- Autorización de débito bancario.
- Pagaré.
- Los dos últimos confidentiales del solicitante.
- 3 copias de cédula a color.
- 8% de encaje del monto a solicitar.
- Tener obligatoriamente calificación "A" o "B".
- Tener completo Certificados de Aportaciones.

NOTA: Los préstamos desde \$50 hasta \$250 no necesitan Pagaré.

De 550 a 1,500 dólares CON UN GARANTE (Militar Activo, Pasivo o Servidor Público).

Requisitos

- Solicitud de crédito.
- Autorización de débito bancario (solicitante y garante).
- Pagaré.
- El último confidencial del garante
- 3 Copias de cédula del garante

- Los dos últimos confidentiales del solicitante (sellado y firmado por Pagaduría)
- 3 Copias de cédula del Solicitante
- 8% de encaje del monto a solicitar
- Tener obligatoriamente calificación “A” o “B”
- Tener completo Certificados de Aportaciones.

NOTA: El encaje puede ser depositado o debitado del Crédito a otorgarse, sea este Préstamo de Consumo Minorista Emergente, Estudiantil u Ordinario.

3.9.6.2. Créditos de consumo minorista

Serán aquellos créditos cuyo monto supere los 1.500,00 USD hasta 5.000,00 USD, su plazo máximo de pago 36 meses y la tasa activa referencial para las proyecciones será del 12%, La garantía exigida será de dos garantes.

3.9.6.3 Servicios

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura.” siempre pensando en la comodidad de sus socios ha implementado un nuevo servicio para nuestros cooperados y la comunidad.

Ahora puedes realizar recaudaciones de los servicios de Pago Ágil en cualquiera de nuestras Oficinas. Los siguientes servicios:

- TV CABLE
- TIEMPO AIRE CLARO– MOVISTAR – ALEGRO
- CNT
- PAGO DE IMPUESTOS SRI– RISE
- PRODUBANCO
- PACIFICARD
- MATRICULACION VEHICULAR
- PRODUCTOS AVON
- PRODUCTOS YAMBAL
- PRODUCTOS ESIKA
- IEES
- BONO DE DESARROLLO HUMANO, entre otros.

Fuente: Tasas de Interés de la Cooperativa Base de Taura

CAPITULO IV ANÁLISIS TÉCNICO 4.1 INTRODUCCIÓN

El estudio técnico comprende en determinar varios de los requerimientos que componen al proyecto, los mismos que se relacionan con la infraestructura, tecnología y forma de generar el producto final (bien o servicio). La idea central gira alrededor del diseño del modelo que permita habilitar totalmente a la nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Base de Taura para que se pueda empezar a laborar y brindar un servicio de primera clase a sus socios y clientes.

4.2.- MACRO LOCALIZACIÓN.

4.2.1. - Macrolocalización

Ecuador

Gráfico Nro. 22: Ubicación Geográfica del Ecuador.



Fuente: I.G.M

Autor: Instituto Geográfico Militar

Ecuador, oficialmente denominado República del Ecuador, es un país soberano situado en la región noroccidental de América del Sur. Limita al norte con Colombia,

al oeste con el océano Pacífico y al sur y al este con Perú. El océano Pacífico baña la costa occidental y lo separa de las Islas Galápagos ubicadas mil kilómetros al oeste. El territorio continental es surcado de norte a sur por una sección volcánica de la Cordillera de los Andes, a cuyo flanco occidental y oriental se presentan respectivamente el golfo de Guayaquil y una llanura boscosa, y la Amazonía.

Ecuador posee un área de 283 561 km², lo que lo transforma en el cuarto país más pequeño de América del Sur, y posee una población que supera los 16 millones de habitantes, lo que transforma en el octavo país más poblado de Latinoamérica. Es el país más densamente poblado de Sudamérica¹³ y el quinto en el continente. Es el país con la más alta concentración de ríos por kilómetro cuadrado en el mundo, el de mayor diversidad por kilómetro cuadrado en el planeta y uno de los países con mayor biodiversidad, teniendo un sinnúmero de especies animales y vegetales. Estos antecedentes encaminan al país en redactar la primera Constitución en el mundo, que vela por los derechos de la naturaleza. En 2013 Ecuador fue denominado oficialmente "País de las orquídeas" pues de cada 10 plantas silvestres, cuatro son orquídeas, teniendo la mayor concentración del planeta, 21 y en 2008 como el "País de los colibríes" pues alberga a 124 especies de esta ave. La capital del país es Quito, y la ciudad más grande del país es Guayaquil. La lengua oficial de Ecuador es el español, hablado por un 94 % de la población, junto a otras trece lenguas indígenas reconocidas, incluyendo Kichwa y Shuar.

Con un PBI PPA de 172,1 miles de millones de dólares, la economía de Ecuador ocupa el puesto n° 62 a nivel mundial, es la séptima más grande de Sudamérica, después de las de Brasil, Argentina, Colombia, Venezuela, Chile y Perú, la octava en Latinoamérica y décima en el continente americano. Ecuador es la tercera economía con más rápido crecimiento en Latinoamérica, después de Panamá y Argentina, y actualmente es uno de los países que presentan la menor tasa de desempleo de América y del resto del mundo. Destaca un alto crecimiento en el sector de la acuicultura, que se refleja también en un importante crecimiento de empleo en el sector pesquero. Ecuador es un importante exportador de petróleo en la región, además consta como el principal exportador de banano a nivel mundial y uno de los principales exportadores de flores, camarones y cacao.

Población

Los datos generados por el INEC informan que para febrero de (2015) habitan 16.178.162 personas en Ecuador.^{62 63}

Ecuador es el cuarto país con más aceleración de envejecimiento de Latinoamérica tras Chile, Uruguay y Argentina, después de que censos en 2010 arrojaran resultados de que más del 17 % de la población pasa de los 65 años, y más del 40

% de la población es adulta-media, y de que la edad promedio sea de entre los 27,3 y los 35,8 años, aunque todavía es un país con una población joven.

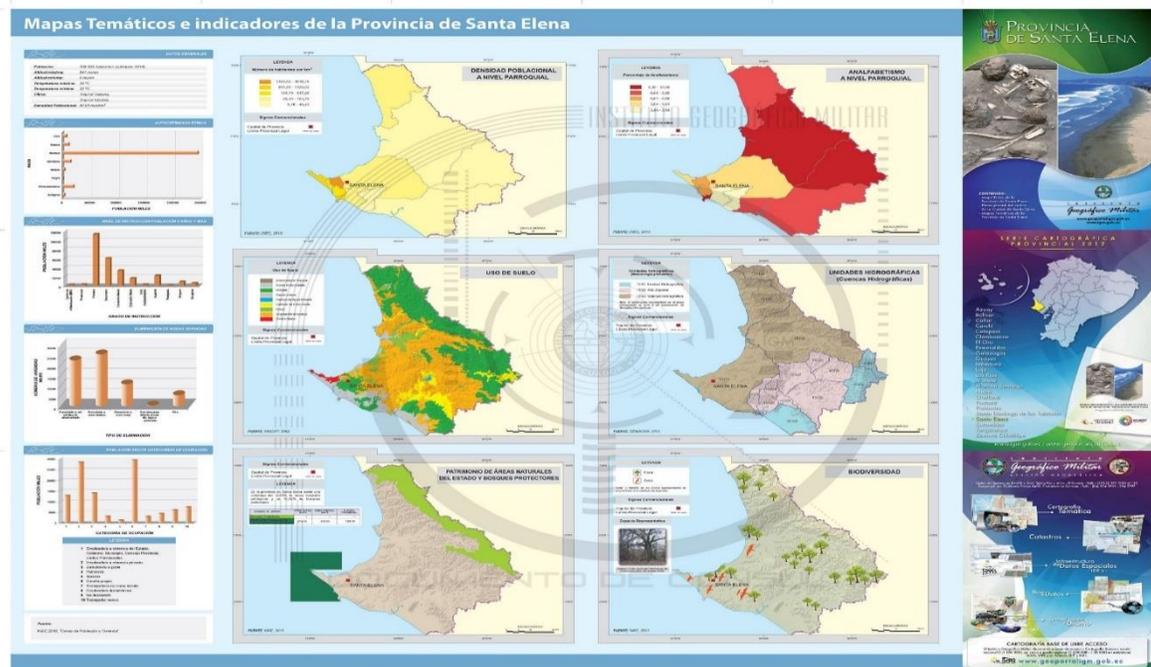
4.3.- MATRIZ LOCALIZACIÓN.

4.3.1.- Factor Geográfico.- El estudio se va a realizar en el Cantón Salinas de la Provincia de Santa Elena, ya que en este lugar se realizará del proyecto, y es un sector donde se está desarrollando este tipo de empresas, ya que este tipo de organizaciones está permitiendo el crecimiento sostenido de su población.

Provincia Santa Elena

Santa Elena es una provincia de la costa de Ecuador creada el 7 de noviembre de 2007, la más joven de las 24 actuales, con territorios que anterior a esa fecha formaban parte de la provincia del Guayas, al oeste de ésta. Su capital es la ciudad de Santa Elena. En esta provincia se encuentra una gran infraestructura hotelera, una refinería de petróleo, aeropuerto y puerto marítimo. Es muy conocida la playa de Salinas.

Gráfico Nro.23: Ubicación Geográfica de la provincia de Santa Elena





Fuente: Instituto Geográfico Militar IGM
Autor: Instituto Geográfico Militar

La provincialización había sido una aspiración por parte de la mayoría de peninsulares que durante décadas habían gestionado este pedido por diferentes medios institucionales, y que normalmente no habían sido tomados en cuenta o bloqueados por los partidos de mayoría en el congreso que durante años había sido dominado por el conservador Partido Social Cristiano, quienes tienen el poder de la Provincia del Guayas de la que Santa Elena se quería separar. Entre sus razones para la provincialización está la de identidad cultural peninsular (cultura de pescadores de ascendencia indomestiza, que en zonas rurales tienen cultura comunera), su modo de vida económico diferente (turismo de playa, productos artesanales, hotelería, pesca, entretenimiento y una ligera producción petrolera), y el centralismo y la desatención continua por parte del gobierno provincial asentado en Guayaquil en el que nunca han tenido representantes, tampoco nunca han tenido representantes en el Congreso Nacional de Ecuador.

4.3.1 Cantón Salinas y Ciudad de Salinas.

La ciudad se ubica en la parte occidental de la Provincia de Santa Elena, en la puntilla de Santa Elena, que es el extremo occidental del Ecuador continental. Esta zona es muy seca, por lo que posee pampas salineras y las lluvias son algo escasas. Las elevaciones de Salinas son muy pequeñas destacándose: la colina de "Punta

Carnero” y el Cerro de Salinas. Además la ciudad posee "La Puntilla" una pequeña porción de tierra que se adentra en el océano Pacífico.

Salinas, se encuentra a 141 km. de Guayaquil. Su extensión territorial es de 68.7 km², constituido por sus 4 parroquias: Salinas cabecera principal (urbana) con 25.8 km², Santa Rosa (Urbana), Anconcito con 8.8 km² y José Luis Tamayo (Muey) con 34.1 km² estas dos últimas son rurales.

Según el Censo 2010, Ecuador tiene 14'483.499 habitantes y 4'654.054 viviendas, siendo los departamentos el tipo de vivienda particular que más se incrementó de 9,1% en 2001 a 11,7% en 2010.

La provincia de Santa Elena tiene una superficie de 3,762.8 kilómetros cuadrados (1.46 % del total nacional) y con una población residente de 308.693 habitantes (2 % del total nacional), de los cuales 151.831 son mujeres y 156.862 son hombres, y una población flotante superior a 200,000 personas en época alta de turismo, básicamente turistas de la ciudad de Guayaquil y otros cantones de la Provincia del Guayas y del país. El cantón Santa Elena tiene cinco parroquias rurales, Salinas dos y La Libertad es totalmente urbano.

El cantón Salinas está representado por tres importantes parroquias: Anconcito, José Luis Tamayo y Salinas. La Parroquia Anconcito tiene una totalidad de 11822 habitantes, la Parroquia José Luis Tamayo 22064 habitantes y la Parroquia Salinas, que representa la Cabecera Cantonal de Cantón del mismo nombre tiene 34789 habitantes.

En Salinas se encuentra la más grande de las infraestructuras hoteleras dedicadas al turismo de la provincia y una de las más grandes del Ecuador

4.4.- MICRO LOCALIZACIÓN.

La Microlocalización busca seleccionar el emplazamiento óptimo del proyecto, tomando en cuenta una serie de factores importantes para el normal desenvolvimiento del mismo.

Para el presente proyecto se ha elegido como Primera Opción la apertura de una agencia de la Cooperativa “Base de Taura” dentro de la Base Aérea de Salinas, debido a una serie de factores que en este nivel incidirán en las decisiones de factibilidad.

4.4.1. - Criterios de Selección de Alternativas.

Los factores que influyen en la localización técnica de la ubicación del proyecto de la apertura de la Coop. “Base de Taura” son los siguientes:

Arriendo Este rubro es muy importante analizar porque con una renta mensual menor se obtendrá ventajas competitivas.

Ambiente de Seguridad. Este factor influye mucho ya que los socios de la Cooperativa acudirán con mayor confianza al local de una agencia que se encuentre ubicada en una zona que no represente riesgos de robo o agresión física y que en caso de requerir ayuda de la fuerza pública esta se encuentre cerca y sea oportuna.

Cercanía de las Fuentes de Abastecimiento de Materias Primas. Las fuentes de abastecimiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura” lo constituyen principalmente los proveedores de insumos, equipos de oficina, entre otros. Estos productos se los puede obtener directamente de varios distribuidores al por mayor que existen para la Base Aérea de Salinas, pero es importante analizar si con las otras dos opciones de localización se logra mejores estrategias de logística y facilidad en el aprovisionamiento.

Cercanía al Mercado. La localización planificada se presume que es favorable, debido a que se encuentra cerca en un sitio estratégico capaz de satisfacer las necesidades de tiempo del mercado considerado meta en el Cantón Salinas.

Disponibilidad de Parqueadero. Este es un factor importante en la selección de la localización del proyecto, ya que de acuerdo a los gustos y preferencias de la encuesta realizada en el estudio de mercado, el parqueadero es un servicio que desearían tener los clientes y así evitar congestión y tráfico; y por supuesto esto reduciría el tiempo de utilización del cliente en una transacción.

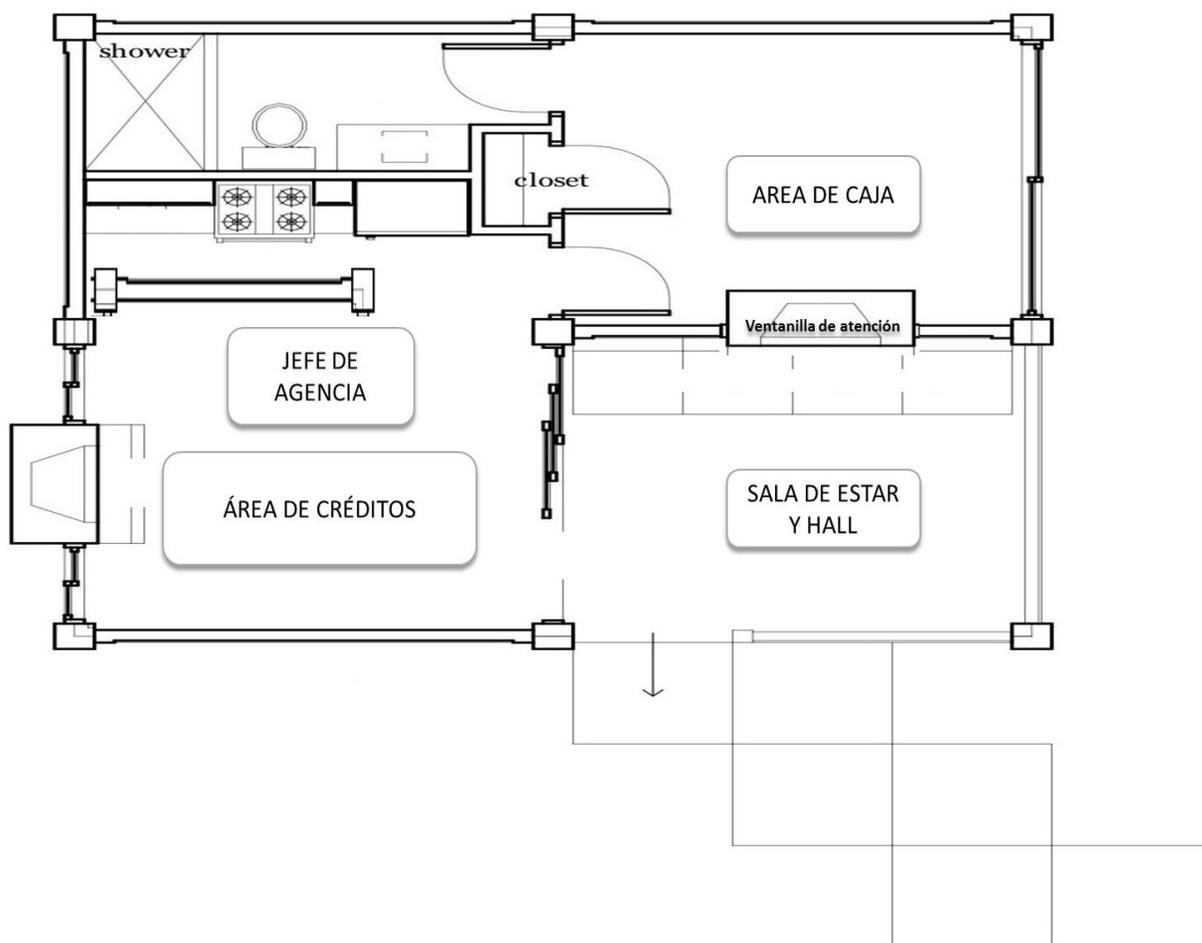
Vías de Acceso y Transporte: Es muy importante que la ubicación que se seleccione tenga vías de acceso que se encuentren en buenas condiciones, facilitando la movilización de los clientes tomando en cuenta el transporte existente. Cualquiera sea la ubicación del proyecto, las vías de acceso son aptas y existe transporte público para la movilidad de la ciudadanía.

Disponibilidad de Servicios Básicos. La Base Aérea de Salinas, el Paseo Shopping y el Malecón de Salinas son zonas urbanizadas y que en la actualidad cuentan con todos los servicios básicos ya que estos son necesarios para la implementación y funcionamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito: Alcantarillado, Luz eléctrica, Agua Potable, Teléfono, Servicio de internet . Todos estos son primordiales para satisfacer las necesidades de los clientes y socios.

Espacio físico. Es muy importante resaltar que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura” funcione en un lugar de gran afluencia y de fácil acceso, para ello el Espacio Físico es muy representativo. Este criterio es importante para un mejor confort y brindar un mejor servicio a los socios mediante una correcta utilización de la evidencia física que encierra aspectos importantes para evaluar los servicios financieros y su satisfacción con el servicio durante y después de utilizar cualquiera de ellos

4.5.- DISTRIBUCIÓN DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

Gráfico Nro. 24: Distribución de la nueva agencia Cooperativa de Ahorro y Crédito



Fuente: Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

4.6.- DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO.

4.6.1. - Tamaño del Proyecto.

El tamaño del proyecto está definido por la capacidad real de producción o generación del servicio financiero que tiene este durante un periodo determinado de tiempo y que conduzca al menor costo posible.

4.6.2. - Factores Determinantes del Proyecto

4.6.2.1. - Condicionantes del Mercado

“Cuando se profundiza en las razones por las cuales se invertiría, hacen su aparición una serie de factores y condicionantes comunes, que trascienden la naturaleza del servicio y se ubican en un grupo de consideraciones claramente identificables y clasificables que aplican para el tamaño del proyecto” (Martínez, 2004)

Dentro de este estudio se identificaron los factores condicionantes del mercado que influyen en la determinación de lo que se considera el tamaño óptimo del Proyecto. La determinación del tamaño del proyecto depende de algunos factores, los principales son:

4.6.3 - Demanda

La demanda se ha tomado en cuenta a partir de los datos obtenidos en el Estudio de Mercado; la demanda constituye la PEA actual y también el estudio de su crecimiento anual, así como la Demanda Insatisfecha.

Es quizá el factor condicionante más importante, aunque no necesariamente deberá definirse en función de un crecimiento esperado del mercado, ya que el nivel óptimo de operación no siempre será el que maximice las captaciones y colocaciones. Para determinar el tamaño deben analizarse las proyecciones de la demanda.

4.6.4. - Factores Personales

En lo concerniente a los aspectos personales el tamaño del proyecto identifica en la generación de empleo propio y la satisfacción de necesidades en general.

Factores técnicos y tecnológicos

En el listado de los factores de orden técnico aparecen:

Identificación de requerimientos de personal:

Identificación de requerimientos técnicos y tecnológicos

A continuación se presenta una ilustración que puede servir más claramente a la comprensión de los Condicionantes del mercado en el Sistema Financiero.

4.6.5. - Tamaño óptimo en función del número de socios.

En este proyecto de inversión se va a determinar el Tamaño Óptimo a través del análisis de la cuantía de la Demanda Insatisfecha. La cooperativa considera captar en el año 2014 el 15% de su demanda insatisfecha, es decir; 1253 personas del Cantón Salinas, pues esta es la capacidad de recursos de la Cooperativa y además se considera que la Cooperativa “Base de Taura” puede satisfacer sus necesidades financieras a esta cantidad de afiliados al final del año 2014, sobretodo en servicios crediticios.

Esta estimación del tamaño óptimo del proyecto se hace en base a criterios de crecimiento de la Población Económicamente Activa, al crecimiento económico del cantón y a estudios técnicos similares que la “Cooperativa Base de Taura” ha desarrollado en el proceso de creación de otras agencias.

Para la proyección del tamaño del proyecto de los periodos posteriores se hará con la misma estimación constante del 15%.

CAPITULO V
ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO
5.1- INTRODUCCIÓN

En este estudio se analiza los aspectos técnicos-operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles en la Matriz de la cooperativa para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizará y determinará la localización óptima del proyecto, las instalaciones, recursos materiales y descripción del proceso.

La importancia de este estudio consiste en determinar la infraestructura necesaria para llevar a cabo la actividad operativa de la cooperativa, además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

5.2.- MARCO CONCEPTUAL.

Sirve para hacer un análisis del proceso de producción de un bien o la prestación de un servicio. Incluye aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de funcionamiento de una nueva agencia en la cooperativa Base De Taura, inversión requerida, tamaño y localización de las instalaciones, forma en que se organizará la cooperativa y costos de inversión y operación.

5.3.- TÉCNICAS DE ANÁLISIS.

El análisis de los estados financieros implica el uso de técnicas matemáticas simples, la comprensión de la contabilidad y la apreciación de la estrategia de negocio para obtener la posición actual y las perspectivas futuras de una empresa a través del estudio de sus estados financieros.

Los resultados de estos análisis desempeñan un papel importante en las decisiones de crédito, análisis de la competencia y el desempeño gerencial.

El proceso de análisis consiste en aplicar un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados financieros para deducir una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones.

En resumen el análisis de los estados financieros: papel en la toma de decisiones gerenciales”, se basa en un diagnóstico de la situación financiera mediante la aplicación de los métodos y las técnicas de análisis e interpretación de los estados financieros, deduciendo un conjunto de medidas y relaciones propias y útiles en la toma de decisiones gerenciales. En consecuencia, la función esencial del análisis de los estados financieros, es convertir los datos en información útil, razón por la cual debe ser básicamente decisional.

5.4.- APLICACIÓN

5.4.1.- Definición de Objetivos.

5.4.2.- Objetivo General:

Establecer las fuentes de financiación necesarias para la ejecución y puesta en marcha del proyecto.

5.4.3.- Objetivos Específicos.

1. Tomar decisiones que ayuden a proyectar servicios y utilidades.
2. Proporcionar información escrita, que se clara, sencilla y accesible a todos los socios de la cooperativa de ahorro y crédito.
3. Racionalizar la obtención y distribución de los recursos.
4. Determinar cuáles son los componentes básicos del plan de inversiones.
5. Determinar si el proyecto es rentable en su realización.

5.5.- Plan de Inversiones.

En este plan se indica la cuantía y la forma en la que se estructura el capital para la puesta en marcha de la nueva Agencia de la cooperativa de ahorro y crédito Base de Taura, y el desarrollo de actividades que la misma realizará con el fin de obtener determinado umbral de rentabilidad. Concentrándose en aquellas inversiones que son necesarias realizar antes de que la nueva Agencia de la institución realice sus actividades dentro del mercado financiero, tales como: arrendamiento de local, adecuación de oficinas, adquisiciones de equipos y materiales, gastos legales de constitución - funcionamiento, suministros de oficina, etc. Se tienen que tomar en cuenta también los gastos administrativos, operativos, publicitarios que incurrirá la cooperativa de ahorro y crédito desde el momento en el que empiece a realizar las actividades.

5.5.1.- Inversión.

5.5.2.-Inversion Fija.

Se refiere a Aquellas inversiones que es necesario realizar y cuya incidencia perdura a lo largo de la vida útil de los proyectos, como por ejemplo inversiones en terrenos, maquinarias, equipos, investigaciones, edificios, vehículos, patentes y franquicias por mencionar algunas.

Cuadro Nro. 4: Inversión Fija Y Diferida Detalle Valor

| INVERSION FIJA Y DIFERIDA DETALLE VALOR | |
|---|--------------|
| DETALLE | VALOR |
| EQUIPO COMPUTACIÓN | \$ 2,350.00 |
| SOFTWARE | \$ 2,450.00 |
| MUEBLES Y ENSERES | \$ 9,560.00 |
| IMPLEMENTOS DE ADECUACIÓN | \$ 6,725.00 |
| TOTAL | \$ 21,085.00 |

Fuente: Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Los gastos de organización hacen referencia a todos aquellos gastos pre-operacionales en los cuales incurriría la nueva cooperativa de ahorro y crédito tales gastos son: gastos de constitución- obtención del RUC, obtención de permisos de funcionamiento, elaboración de documentos, tramites de gestión, entre otros gastos que se deben realizar ante las respectivas autoridades con el fin de obtener todos los permisos que son obligatorios cumplir para que la institución realice sus actividades legalmente.

Cuadro Nro. 5: Gastos Organización Y Constitución

| DETALLE | VALOR |
|------------------------|-------------|
| GASTOS DE ORGANIZACIÓN | \$ 1,800.00 |
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | \$ 2,650.00 |
| TOTAL | \$ 4,450.00 |

Fuente: Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Los gastos de publicidad hacen referencia a aquellos gastos en los que es necesario que la nueva cooperativa de ahorro y crédito incurra para darse a conocer en el mercado y publicitar sus servicios, captando de esta manera la atención e interés de las personas por los servicios y despertando el interés de las personas por ser socios de la misma.

Cuadro Nro. 6: Gastos De Publicidad

GASTOS DE PUBLICIDAD

| DETALLE | VALOR |
|--------------------|-------------|
| PUBLICIDAD | \$ 980.00 |
| TRIPTICOS, AFICHES | \$ 1,250.00 |
| TOTAL | \$ 2,230.00 |

Fuente: Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

Los gastos de adecuación se refieren a los gastos que se deben realizar para adecuar el local de acuerdo a los requerimientos técnicos, buscando la comodidad tanto del talento humano así como de los socios. Este gasto se realiza para dar presentación al lugar en el cuál se van a llevar a cabo las actividades de la nueva Agencia de la cooperativa de ahorro y crédito Base de Taura.

5.6.- Depreciaciones.

Es necesario recordar que una de las características de los bienes es su duración o la permanencia que tienen en el activo, y que al final de cada periodo económico se debe realizar una depreciación que debe ser contabilizada hasta el agotamiento de su vida útil.

Cuadro Nro. 7: Depreciaciones

| DETALLE | MONTO | % DEPRECIACION | VIDA UTIL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---------------------------|-------------|----------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| EQUIPO COMPUTACIÓN | \$ 2,350.00 | 33.33% | 3 AÑOS | \$ 783.26 | \$ 783.26 | \$ 783.26 | \$1,566.51 | \$ 522.12 |
| SOFTWARE | \$ 2,450.00 | 33.33% | 3 AÑOS | \$ 816.59 | \$ 816.59 | \$ 816.59 | \$1,633.17 | \$ 544.34 |
| MUEBLES Y ENSERES | \$ 9,560.00 | 33.33% | 3 AÑOS | \$3,186.35 | \$3,186.35 | \$3,186.35 | \$6,372.70 | \$2,124.02 |
| IMPLEMENTOS DE ADECUACIÓN | \$ 6,725.00 | 33.33% | 3 AÑOS | \$2,241.44 | \$2,241.44 | \$2,241.44 | \$4,482.89 | \$1,494.15 |

Fuente: Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

En el presente proyecto se realizarán las depreciaciones a los muebles, equipos de oficina y equipos de computación.

5.7.- GASTOS

5.7.1.- Gastos Administrativos.

Son aquellos que se generan en la actividad administrativa de la cooperativa de ahorro y crédito, estos gastos no están directamente relacionados con la actividad principal (intermediación financiera) de la nueva cooperativa pero que son necesarios para su correcto funcionamiento dentro del mercado financiero. Los sueldos y salarios del talento humano de la cooperativa constituyen este rubro.

5.7.2.- Gastos Operacionales

Son Gastos operacionales al dinero que la cooperativa de ahorro y crédito debe desembolsar en concepto del desarrollo de las diferentes actividades que despliega. Entre los más comunes podemos citar los siguientes: pago por el alquiler del local o la oficina en la cual está asentada, pago de salarios a sus empleados y compra de suministros.

Es decir, de alguna manera, los gastos operacionales son los que la cooperativa destinará para mantener en actividad su condición de activa para así poder volver a estar en óptimas condiciones de trabajo.

5.8.-ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

La estructura de financiamiento permite determinar cuál es el origen de los recursos del proyecto, en este proyecto esta estructura de financiamiento está representada por el aporte de un presupuesto para el año 2015 y que sirve para realizar la planificación estratégica 2014-2017 en donde se debe realizar el proyecto de apertura de una nueva agencia en la Ciudad de Salinas.

Tomado del sitio virtual <http://www.definicionabc.com/economia/gastos-operacionales>

Cuadro Nro. 8: Resumen De Objetivos Y Actividades Plan De Trabajo 2015

| OBJETIVOS | ACTIVIDADES PLAN DE TRABAJO 2015 | META 2015 |
|--|---|--|
| Lograr altos niveles de satisfacción del socio | Realizar estudios de factibilidad para apertura de nuevas agencias. | MINIMO 1 NUEVA AGENCIA APERTURADA |
| | Gestionar servicios adicionales (complementarios) a los que proporcionamos, buscando siempre el bienestar del socio | INCREMENTAR UN 10% LOS SERVICIOS ADICIONALES |
| Gestionar un manual de procesos para estandarizar el trabajo y mejorar el desempeño de la organización mediante la aplicación de lineamientos estratégicos claros. | Diseñar, implementar y mejorar continuamente los procesos en la Cooperativa, a fin de reducir los niveles jerárquicos y establecer una organización matricial basada en procesos. | IMPLEMENTAR 100% PROCESOS |
| | Analizar constantemente los recursos empleados en cada proceso, a fin de reducir costos. | 2 ANALISIS EN EL AÑO |
| | Documentar los procesos críticos en concordancia con los manuales de funciones. | DOCUMENTACIÓN AL 100% DE PROCESOS CRÍTICOS |

Fuente: Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

5.9.- BALANCE GENERAL PROYECTADO

Este estado refleja cuál ha sido el resultado de las operaciones realizadas por la cooperativa al final de un periodo económico (1 año), este estado muestra la situación financiera de la institución financiera. En este estado se describirá los activos, pasivos y la situación patrimonial de la cooperativa de ahorro y crédito.

Activo.- Representa aquellos rubros de dinero que la cooperativa de ahorro y crédito tiene a su favor, el dinero en efectivo, las cuentas por cobrar entre otras cuentas conforman este rubro.

Pasivo.- Representan todas las obligaciones que la cooperativa de ahorro y crédito tiene con terceros (socios, proveedores).

Patrimonio.- Representa el capital social de la cooperativa de ahorro y crédito.

5.10.- ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Este estado es un complemento al balance general, en este se detalla de manera ordenada como se obtuvieron las ganancias o pérdidas del ejercicio económico, en este estado se reflejan las cuentas de ingresos, egresos o gastos que se han generado durante el periodo económico. Es necesario resaltar que este estado se está realizado en base a año 2015 y proyecciones.

Ingresos.- Los intereses ganados por la otorgación de créditos representan para la cooperativa de ahorro y crédito la principal fuente de ingresos en compensación de los servicios prestados durante un ejercicio económico.

Egresos.- Representa aquellas salidas de dinero que la cooperativa de ahorro y crédito debe realizar para poder realizar sus actividades. Estos desembolsos no son recuperables, razón por la cual la cooperativa debe realizar sus operaciones de manera adecuada, la compra de materiales, suministros de oficina, sueldos y salarios representan algunos componentes de este rubro. Estos valores se irán incrementando en proporción directa respecto al crecimiento de la demanda.

Cuadro Nro. 9.- Estado De Resultados Proyectado

| | | PROYECCION | | | | | |
|------|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | | Base | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| | INGRESOS INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS | 619.946 | 657.143 | 696.572 | 738.366 | 782.668 | 829.628 |
| 51 | | | | | | | |
| 5101 | Depósitos | 2.024 | 2.145 | 2.274 | 2.410 | 2.555 | 2.708 |
| 54 | INGRESOS POR SERVICIOS | 5.737 | 6.081 | 6.446 | 6.833 | 7.243 | 7.677 |
| 5490 | Otros servicios | 5.737 | 6.081 | 6.446 | 6.833 | 7.243 | 7.677 |
| 56 | OTROS INGRESOS | 15.248 | 16.162 | 17.132 | 18.160 | 19.250 | 20.405 |
| | TOTAL INGRESOS | 640.931 | 679.387 | 720.150 | 763.359 | 809.160 | 857.710 |

| | | PROYECCION | | | | | |
|--------|------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | | Base | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| | GASTOS | | | | | | |
| 41 | INTERESES CAUSADOS | 142.120 | 150.648 | 159.686 | 169.268 | 179.424 | 190.189 |
| 4101 | Obligaciones con el público | 142.120 | 150.648 | 159.686 | 169.268 | 179.424 | 190.189 |
| 410115 | Depósitos de ahorro | 68.480 | 72.589 | 76.944 | 81.561 | 86.454 | 91.641 |
| 42 | COMISIONES CAUSADAS | 1.121 | 1.189 | 1.260 | 1.336 | 1.416 | 1.501 |
| 45 | GASTOS DE OPERACIÓN | 355.578 | 376.913 | 399.527 | 423.499 | 448.909 | 475.844 |
| 4501 | Gastos de personal | 178.840 | 189.570 | 200.944 | 213.001 | 225.781 | 239.328 |
| 450105 | Remuneraciones mensuales | 109.987 | 116.586 | 123.582 | 130.997 | 138.856 | 147.188 |
| 450190 | Otros | 28.149 | 29.838 | 31.628 | 33.526 | 35.537 | 37.670 |
| 4502 | Honorarios | 76.679 | 81.280 | 86.156 | 91.326 | 96.805 | 102.614 |
| 4505 | Depreciaciones | 14.172 | 15.022 | 15.923 | 16.879 | 17.891 | 18.965 |
| 4507 | Otros gastos | 25.131 | 26.639 | 28.237 | 29.931 | 31.727 | 33.631 |
| | TOTAL GASTOS | 498.820 | 528.749 | 560.474 | 594.102 | 629.748 | 667.533 |
| | EXCEDENTE DEL PERIODO | 142.111 | 150.638 | 159.676 | 169.257 | 179.412 | 190.177 |

Fuente: Cooperativa Base de Taura
Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

5.11.- FLUJO NETO DE FONDOS

El objetivo de este estado es presentar información pertinente y concisa, relativa a los recaudos y desembolsos de efectivo de un ente económico durante un periodo para que los usuarios de los estados financieros tengan elementos adicionales para examinar la capacidad de la entidad para generar flujos futuros de efectivo, para evaluar la capacidad para cumplir con sus obligaciones, determinar el financiamiento interno y externo, analizar los cambios presentados en el efectivo, y establecer las diferencias entre la utilidad neta y los recaudos y desembolsos.

Realizar el análisis de este índice ayuda a medir cuál es la rentabilidad de un determinado proyecto, ya que se consideran los valores de depreciaciones y amortizaciones, así como los gastos de dinero respecto a pago de impuestos, pago de dinero respecto a uso de fondos de fuentes de financiamiento externas.

5.12.- ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS

Métodos de Análisis de Inversiones - TIR VAN. Inversiones Existen diversos métodos o modelos de valoración de inversiones. Se dividen básicamente entre métodos estáticos y métodos dinámicos.

Los estáticos son los siguientes:

El método del Flujo neto de Caja (Cash-Flow estático)

El método del Pay-Back o Plazo de recuperación.

El método de la Tasa de rendimiento contable

Estos métodos adolecen todos de un mismo defecto: no tienen en cuenta el tiempo. Es decir, no tienen en cuenta en los cálculos, el momento en que se produce la salida o la entrada de dinero (y por lo tanto, su diferente valor)

Los métodos dinámicos

El Valor Actual Neto (V.A.N.)

La Tasa de Rentabilidad Interna(T.I.R.)

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto (en inglés net present value), cuyo acrónimo es VAN (en inglés, NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja (en inglés cash-flow) futuros o en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Dicha tasa de actualización (k) o de descuento (d) es el resultado del producto entre el coste medio ponderado de capital

(CMPC) y la tasa de inflación del periodo. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples, diversos autores la conceptualizan como la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero.

Cuadro Nro. 10.- Calculo de VAN y TIR proyectado

| | PROYECCIONES | | | | | |
|--|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| FLUJO DE INGRESOS | | \$687,270.4 | \$714,761.2 | \$739,777.9 | \$769,369.0 | \$800,143.8 |
| FLUJO DE EGRESOS | \$0.0 | \$637,364.1 | \$662,858.7 | \$686,058.7 | \$713,501.1 | \$742,041.1 |
| FLUJO NETO | (\$15,061.0) | \$49,906.3 | \$51,902.6 | \$53,719.1 | \$55,867.9 | \$58,102.6 |
| INVERSION INICIAL | 15061 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TASA DE DESCUENTO | 11% | 11% | 11% | 11% | 11% | 11% |
| TASA DE RETORNO | 8% | | | | | |
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| VAN | 0 | \$44,960.6 | \$42,125.3 | \$39,279.0 | \$36,801.9 | \$34,481.1 |
| TIR | 19% | | | | | |
| VAN | \$ 2,946,487.15 | | | | | |
| VNA | \$ 229,020.86 | | | | | |
| AGENCIA SALINAS 11% DE BG Y EPG | (\$15,061.0) | \$5,489.7 | \$5,709.3 | \$5,909.1 | \$6,145.5 | \$6,391.3 |
| TIR (despuès de 3 años) | 6.57% | | | | | |
| TIR (despuès de 4 años) | 19.52% | | | | | |
| TIR (despuès de 5 años) | 26.94% | | | | | |
| PROMEDIO | 17.68% | | | | | |

Fuente: Cooperativa Base de Taura

Elaboración: María del Carmen Bermeo Navarro

5.12.1.- Relación Costo – Beneficio

La relación Beneficio/Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable

(TREMA), a menudo también conocida como tasa de actualización o tasa de evaluación.

Los beneficios actualizados son todos los ingresos actualizados del proyecto, aquí tienen que ser considerados desde ventas hasta recuperaciones y todo tipo de “entradas” de dinero; y los costos actualizados son todos los egresos actualizados o “salidas” del proyecto desde costos de operación, inversiones, pago de impuestos, depreciaciones, pagos de créditos, intereses, etc. de cada uno de los años del proyecto. Su cálculo es simple, se divide la suma de los beneficios actualizados de todos los años entre la suma de los costos actualizados de todos los años del proyecto.

5.12.2.- Criterios de decisión

De acuerdo con este criterio, la inversión en un proyecto productivo es aceptable si el valor de la Relación Beneficio/Costo es mayor o igual que 1.0. Al obtener un valor igual a 1.0 significa que la inversión inicial se recuperó satisfactoriamente después de haber sido evaluado a una tasa determinada, y quiere decir que el proyecto es viable, si es menor a 1 no presenta rentabilidad, ya que la inversión del proyecto jamás se pudo recuperar en el periodo establecido evaluado a una tasa determinada; en cambio si el proyecto es mayor a 1.0 significa que además de recuperar la inversión y haber cubierto la tasa de rendimiento se obtuvo una ganancia extra, un excedente en dinero después de cierto tiempo del proyecto.

CAPITULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1.- CONCLUSIONES:

Las cooperativa Base de Taura es sensible a los depósitos de ahorro lo que a su vez afectan los niveles de préstamo, el éxito de mantener carteras sanas esta en políticas de crédito correctamente establecidas y divulgadas entre los socios, creando para ellos un ambiente de respeto dentro de las áreas implicadas. Así mismo, los planes de crecimiento deben ser vigilados constantemente estableciendo un programa que regule la incorporación de los nuevos socios de forma que las áreas de servicios no se vean saturadas.

Se debe además recordar que en esta área, los niveles de ingresos netos son cruciales a la hora de definir el crecimiento; por tanto la cooperativa continua siendo altamente dependiente a los niveles de rotación de aquellas empresas que incorporarían a sus empleados como socios. Por tanto, el Consejo de Administración deberán aplicar estrategias de forma que los efectos de la rotación sean anulados por el ingreso de nuevos socios.

- Mediante la encuesta que representó la principal técnica de recolección de datos se consiguió determinar que aproximadamente el 63,60% de la PEA de Salinas es parte del sistema financiero local; siendo las principales entidades que lo representan el Banco General Rumiñahui, Banco del Pichincha, Banco del Pacífico, Banco de Salinas, Produbanco y la Cooperativa cerrada Ángel Flores y estas a su vez resultan la competencia directa de la Cooperativa “Base de Taura”. No existe una Cooperativa de Ahorro y Crédito en el Cantón Salinas.
- A pesar de que en el Cantón Salinas existe competencia directa que podría dificultar el ingreso al mercado, el 64,57% de la población encuestada afirmó que se afiliaría a la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Taura”, por ser una institución con años de experiencia y representada por personal de la Fuerza Aérea Ecuatoriana.
- El nivel de demanda insatisfecha cubre las expectativas del estudio de factibilidad. Esta demanda asciende a 961 personas para el año 2013, y para el año 2014 asciende a 1353, demostrando así que la oferta actual no cubre adecuadamente al mercado y además los clientes y socios de las instituciones financieras de Salinas no están satisfechos completamente con la forma en que reciben los productos y servicios financieros.

- El Estudio Técnico determinó que la Micro localización adecuada para la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Taura” es dentro de la Base Aérea de Salinas, debido a un excelente ambiente de seguridad, disponibilidad óptima de servicios básicos, vías de acceso y transporte, cercanía al mercado; es decir esta ubicación ofrecerá confort a sus socios. Además el valor del arriendo mensual permitirá reducir gastos.
- El tamaño del proyecto busca cubrir de manera real una parte de la demanda insatisfecha del sistema financiero del Cantón Salinas. La cooperativa “Taura” considera captar en el año 2014 al 15% de la demanda insatisfecha, es decir; 1253 personas, pues asegura poder satisfacer las necesidades financieras a esta cantidad de potenciales afiliados, sobretodo en servicios crediticios.
- La Cooperativa “Base de Taura” será regida por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y a su vez por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Además pertenece al Sector Económico Terciario porque su actividad se centra en la prestación de servicios, exactamente de servicios de intermediación financiera.
- El estudio organizacional permitió desarrollar la base filosófica de la Cooperativa. Está compuesta por Visión, Misión, Objetivos Estratégicos, estrategias competitivas, Principios y Valores; todos estos conceptos son aplicados para generar valor agregado y garantizar la satisfacción al socio y al cliente interno, mediante el mejoramiento continuo.
- El planteamiento estratégico se definió en base a objetivos de crecimiento, de rentabilidad y de desarrollo.
- El análisis de la estructura organizacional fue eficaz en el mejoramiento del organigrama estructural, pues se determinó procesos y cadenas de mando.
- El monto de la inversión inicial que incluye el primer año de trabajo asciende a \$ 643.068,87; este capital se encuentra estructurado de la siguiente manera: Activos Fijos: \$9.702; Activos Diferidos: \$7.620, Gastos Administrativos: \$33.276,87 y Capital para Préstamos \$592.470. La estructura de financiamiento está fijada por capital propio, representa un proyecto de inversión sin financiamiento debido a que no se solicitará un crédito externo para iniciar el desarrollo de la actividad financiera.
- Los ingresos de Capital por Captaciones aproximadamente en el primer año ascienden a \$216.348, esto representa un ahorro anual promedio por socio de \$174, el costo por Captaciones es del 3%; este costo anualmente asciende a \$6.490 en el 2014 y crece de manera exponencial en la proyección anual.
- Las Colocaciones de Cartera de Créditos en el mercado del Cantón Salinas se manejarán con una base del 3x1 más un encaje. El monto proyectado de cartera colocada en el año 2014 asciende a \$592.470 a una tasa activa del 12% pero debido al porcentaje del encaje la tasa de interés real es del 8,33% anual.

- Los intereses ganados en préstamos colocados ascienden aproximadamente a \$ 39.521,00 en el año 2014.
- Los Estados Financieros del Proyecto permitieron determinar una utilidad y flujos positivos desde el primer año de operaciones. En el 2014 la utilidad después de impuestos es de \$ 2.979,10.
- La Evaluación Financiera de este proyecto de inversión analizó que el Valor Actual Neto del Proyecto asciende a \$ 68.544,32 esto muestra que debería aceptarse la propuesta de inversión. La TIR determinada por el 12,365% es mayor que la Tasa mínima Requerida 8,51% lo que indica que el proyecto debe ser aprobado. El Periodo de recuperación promedio es de 3,7 años, lo que indica que es menor que el horizonte económico proyectado, es decir 5 años.
- El índice de Rentabilidad o razón Costo Beneficio es de 1,11; se debe aceptar la propuesta de inversión ya que por cada dólar que se invierte se obtendrá \$ 0,0111 de beneficio.
- El Análisis de sensibilidad en este estudio determina las variaciones tanto en el VAN como en la TIR. Con una disminución en los ingresos como por ejemplo reducción de los ahorros el VAN y la TIR se reducen; es decir se hace sensible. Con un incremento en los gastos administrativos tanto el Van como la TIR se reducen pero aún son viables. Es decir, los dos escenarios son sensibles pero el primero es más que el segundo.

Conclusión General.

- El estudio completo de factibilidad del proyecto de inversión sobre todo la Evaluación Financiera permitió concluir en forma general que se cumplen tanto los objetivos como las hipótesis; la Hipótesis General se cumple a cabalidad puesto que el invertir en la creación de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Base de Taura” en el Cantón Salinas si permitirá a más población acceder a servicios crediticios; sobre todo a la población de bajos ingresos ya que la cultura del ahorro incrementará.

6.2.- RECOMENDACIONES:

LA PRINCIPAL RECOMENDACIÓN PARA EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LA COOPERATIVA

- Para el Consejo de Administración de la Cooperativa “Taura” es aceptar la inversión en el Cantón Salinas, puesto que el estudio completo de factibilidad garantiza la rentabilidad de la inversión y es muy probable que con estudios similares se puedan crear agencias a nivel nacional.
- Evaluar constantemente el proceso del servicio, puesto que es importante satisfacer las necesidades de los socios reduciendo tiempos de entrega y molestos trámites internos.
- Aplicar a corto y mediano plazo las estrategias para el cumplimiento de objetivos, esto garantizará el posicionamiento de la Cooperativa por medio de la diversificación de productos y servicios y permitirá cumplir con la Misión y Visión de la institución.
- Se recomienda captar mayor cantidad de socios a través de la reducción del valor en Certificados de Aportación, en la actualidad este monto es muy alto y la Cooperativa debe ser competitiva para ganar mayor cuota en el mercado financiero de Salinas.
- Realizar una continua investigación de mercado para analizar a la competencia, así la como la demanda actual y potencial.
- Revisar continuamente el Organigrama Estructural, ya que el crecimiento de la Cooperativa obligará a incrementar puestos, relaciones entre cadenas de mando y así identificar claramente las funciones del personal.
- Poner en marcha la propuesta de la creación de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Base de Taura Ltda. Que permita a los socios residentes en Salinas y a futuros socios beneficiarse de créditos para financiar actividades productivas, ahorrar en una entidad confiable y encontrar un asesoramiento financiero continuo.
- Convertir a la Cooperativa, en una entidad que genere confianza y sea la mayor captadora de socios en el sector, ya que existe una demanda insatisfecha dentro del mismo.
- Trabajar bajo lineamientos previamente establecidos en la Cooperativa Base de Taura, con un reglamento interno y políticas administrativas y operativas, con las que hasta ahora trabajan todas las agencias ya existentes.
- Mantener una buena y constante comunicación entre los directivos, empleados y socios de la Cooperativa, a través de programas de información de manera que todos conozcan los servicios que ofrece la Cooperativa.

- Diversificar productos y servicios, se podría implementar el cobro de servicios públicos y privados, como el pago de sueldos, teléfonos, luz o agua y por medios de internet e intranet.
- Se debe tomar en cuenta que la Cooperativa tiene una alianza con el Banco del Pacífico, en donde ellos prestan su tecnología con cajeros automáticos y nuestros clientes los utilizan como si fueran directamente de la Cooperativa, se debe apoyar esta estrategia ya que esto beneficia a los socios además de acercarlos más a ser socios futuros de nuestra Cooperativa, ya que en el sector no hay cajeros de esta Institución.
- Al igual que en otras agencias debe existir servicios sociales, ya que esta es la principal razón de ser de nuestra Institución, como atención médica, seguro de vida, fondo mortuario, comisariato.
- Fomentar la cooperación económica y social entre sus asociados, a través de atractivos productos y servicios financieros.
- Observar los procedimientos operativos y financieros para evitar los riesgos de liquidez y solvencia.
- Siendo viable la apertura de una agencia en la ciudad de Salinas de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Base de Taura., desde el punto de vista del Estudio de Mercado, Técnico y Financiero se debe tener en cuenta que existiendo un sin número de cooperativas en esta ciudad los servicios que preste la entidad deben ser de calidad para que se diferencie de la competencia.
- Las personas que sean contratados como asesores de negocios (captación y crédito) para el servicio en los puestos de trabajo de los socios, deben ser constantemente evaluados para evitar problemas de hurto de los dineros de los depositantes, de la misma manera se deberá contratar pólizas de fidelidad que cubran las eventuales riesgos.
- Los objetivos, metas de cumplimiento y actividades deben plasmarse en el presupuesto y plan operativo anual, para lo cual pueden utilizar la información determinada en esta investigación.
- La cooperativa debe abrirse a otros sectores y no enfocar la totalidad de sus servicios al sector Indígena sino también a los sectores populares y urbanos marginales de la ciudad.
- Por los resultados obtenidos en la presente investigación, se debe promocionar los ahorros, inversiones y crédito a través del producto Cuenta Creciente que no es otra cosa que en esta ruta también puede incluir la actividad de captación de ahorros y contactos de inversión.
- Se debe tomar en consideración los aspectos ambientales para no dañar el ecosistema y cuidar el medio ambiente; esto significa que los créditos a destinarse a las actividades atentatorias a la naturaleza, no deberán ser aprobadas.

6.3 BIBLIOGRAFÍA

- Asamblea Constituyente. “Constitución de la República del Ecuador”. Registro Oficial No. 449. X-2008. Montecristi-Ecuador. (20 De Octubre Del 2008)
- Ley Orgánica de Economía Popular Y Solidaria y del sector Financiero Popular y Solidario del Ecuador (04 de Mayo del 2011)
- Reglamento de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (Decreto Ejecutivo 1061). (16 de Enero2012)
- Estatutos y Reglamentos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito ‘Base de Taura”
- Planificación Estratégica 2013-2017 de la cooperativa de Ahorro y Crédito ‘Base de Taura”(14 de Marzo 2013)
- Manual de Procesos aprobado por la SEPS de la cooperativa de Ahorro y Crédito ‘Base de Taura” (12 febrero 2015)
- Manual de Funciones de la cooperativa de Ahorro y Crédito ‘Base de Taura” (18 DE Julio del 2014)
- Métodos y Técnicas de la Investigación Científica: Guillermo Morone 2012
- Fundamentos y Técnicas de Investigación Comercial (2014)
- Ildfonso Grande Esteban, Elena Abascal Fernández
- ESIC Editorial, 27 de Agosto de 2014 - 439 páginas
- Fundamentos y técnicas de investigación comercial 12ª edición es un manual dirigido a todas aquellas personas, estudiantes, profesionales de la docencia o de la gestión de la empresa, deseosas de iniciarse o profundizar en el área de la investigación comercial.
- ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN PRODUCTO INNOVADOR DE CAF. (2014)
- Dra. María Esther Barradas Alarcón 01 de abr. de 2014 - 148 páginas
- En un mundo globalizado, en el que las personas tratan de hacer eficiente el uso de su tiempo, hay necesidades y deseos de encontrar bienes y servicios que sean útiles en la satisfacción de los consumidores.

6.4 Documentos Electrónicos

- Cooperativa de Ahorro y Crédito "Base de Taura" Ltda. Institución Financiera que trabaja con responsabilidad social para el desarrollo socio económico de sus socios.
- Virtual-Coop. - Crédito - Servicios - Noticias a socios (2015)
- Recuperado de <http://www.cooptaura.fin.ec/index.php/inicio-portal>
- Plataforma del Registro Oficial Web acceso y publicación de Registros Oficiales, Suplementos y Ediciones Especiales
- Recuperado de <https://www.registroficial.gob.ec>
- Registro Oficial N° 444 10 de Mayo del 2011
- OFICIO Nro. MCDS-CGPE-2013-0103-OF RESOLUCION No. JR-STE-2013-006 REGULACION PARA LA APERTURA Y CIERRE DE OFICINAS Y HORARIO DE ATENCION AL PÚBLICO DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO.
- RESOLUCION NO SEPS IFPS 2012 0025 05 DICIEMBRE 2012
- CATALOGO UNICO DE CUENTAS
- El Banco Central Del Ecuador (2015) La participación del Banco Central del Ecuador, en la vida de las personas y los sectores productivos, al facilitar que las actividades económicas puedan realizarse con normalidad.
- Recuperado de
- <http://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/Sector MonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Ministerio de Inclusión Económica y Social del Ecuador El nuevo Ministerio parte de la visión del Buen Vivir y el desarrollo centrado en las personas (2015)
- Recuperado de www.mies.gob.ec
- Derecho Ecuador - Revista Judicial. La mejor información actualizada en Registros oficiales, formatos, artículos, consultas, jurisprudencia, legislación, doctrinas. (2015)
- Recuperado de www.derechoecuador.com/index.php
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2015) Entidad técnica de supervisión y control de las organizaciones de la economía popular y solidaria.
- Recuperado de <http://www.seps.gob.ec/web/guest/leyes>
- Recuperado de
www.seps.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=3b4a10d1
- http://www.seps.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=3b4a10d1-422a-4887-b960-f0eec12b9b5c&groupId=10157

- Recuperado de <http://www.seps.gob.ec/web/guest/juntas-de-regulacion>
- Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (2015) El Desarrollo Social, proceso dinámico de dos factores primordiales: la ampliación de las libertades fundamentales de las personas.
- Recuperado de <http://www.desarrollosocial.gob.ec/economia-popular-y-solidaria>
Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) (2015) Órgano rector de la estadística nacional y el encargado de generar las estadísticas oficiales del Ecuador para la toma de decisiones en la política pública.
- Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda>
- Servicio de Rentas Internas del Ecuador: (2015) Organismo fiscal recaudador de impuestos. Contiene información general, servicios en línea, guía del contribuyente, legislación, estadísticas,
- Recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/guest>
(2015) Introducción a la Economía, Micro, Macro, Economía Internacional y del desarrollo. El texto de origen de este sitio web.
- Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/investigacion.htm>