



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE COTOPAXI LTDA. EN EL CANTÓN LA MANÁ DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI”.

Proyecto de Investigación presentado previo a la obtención del Título de Ingenieros Comerciales.

Autores:

Acurio Madril Yoconda Maricela
Cisneros Lumaña Gabriel Enrique

Tutor:

DR. EDWIN VÁSQUEZ ERAZO

Phd.

Latacunga – Ecuador

2018

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **Acurio Madril Yoconda Maricela** y **Cisneros Lumaña Gabriel Enrique**, declaramos ser autores del presente proyecto de investigación **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE COTOPAXI LTDA. EN EL CANTÓN LA MANÁ DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI”**. Siendo el Dr. Edwin Vásquez Phd. tutor del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica de Cotopaxi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de nuestra exclusiva responsabilidad.

.....
Acurio Madril Yoconda Maricela
C.C.050335638-8

.....
Cisneros Lumaña Gabriel Enrique
C.C. 050320868-8

AVAL DEL TUTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

En calidad de tutor del Trabajo de Investigación sobre el título:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE COTOPAXI LTDA. EN EL CANTÓN LA MANÁ DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI”, realizado por: **Acurio Madril Yoconda Maricela y Cisneros Lumaña Gabriel Enrique**, pertenecientes a de la carrera de Comercio. Considero que el Informe Investigativo cumple con los requisitos metodológicos y aportes científicos - técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Proyecto que el Honorable Consejo Académico de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, Agosto de 2018

El Tutor:

.....
Dr. Edwin Vásquez Erazo Phd.

C.C. 100130399-7



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN

En calidad de Tribunal de Lectores, se aprueba el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Facultad de Ciencias Administrativas; por cuanto, los postulantes Cisneros Lumaña Gabriel Enrique y Acurio Madril Yoconda Maricela con el título **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE COTOPAXI LTDA. EN EL CANTÓN LA MANÁ DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI.”**, han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Sustentación de Proyecto.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, Agosto de 2018

Para constancia Firman:

.....

Lector 1 (Presidente)

Ing. Yadira Borja

C.C. 0502780833

.....

Lector 2

Ing. Crystina Sarzosa

C.C. 0503162802

.....

Lector 3

Ing. Lorena Paucar

C.C. 180304090-5

AGRADECIMIENTO

En el presente proyecto de grado, agradezco a Dios por haberme dado salud y sobre todo por permitirme lograr mis objetivos.

A mi familia, por sus consejos y constancia, pues me han inculcado, con sus sabias palabras, el tesón necesario para salir adelante con mis estudios. Ella ha sido mi apoyo.

A los docentes de la Universidad Técnica de Cotopaxi, quienes me impartieron sus conocimientos.

AGRADECIMIENTO

El presente proyecto de grado es fruto de los conocimientos adquiridos durante mi trayectoria como estudiante, por lo cual expreso mi más profundo agradecimiento primeramente a Dios por darme salud y vida; a mis profesores por cumplir con su labor, siendo la guía para alcanzar los objetivos en cuanto a la carrera culminada y a mi familia por su apoyo en tiempos difíciles y sabios consejos que contribuyeron a la culminación de una etapa más de mi vida profesional.

DEDICATORIA

El presente proyecto va dedicado a las personas más importantes en mi vida; a mi madre Elena quien siempre está a mi lado en todo momento y pendiente de mi bienestar. Mi esposo Daniel que siempre está apoyándome a mi hijo Elianth, que es el motor fundamental para salir adelante.

Además, dedicarles este esfuerzo a todas las personas cercanas, mismas que siempre supieron apoyarme moral e incondicionalmente para no rendirme. A todos mil gracias.

DEDICATORIA

El presente proyecto está dedicado a las personas que pusieron su confianza en mí, en especial a Dios por ser el pilar que no me permitió desmayar en tiempos difíciles; a mi padre que sembró su sabiduría en mí y a mi familia que siempre me ha apoyado en mis decisiones.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

TÍTULO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE COTOPAXI LTDA. EN EL CANTÓN LA MANÁ DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI.

Autores: Acurio Madril Yoconda Maricela
Cisneros Lumaña Gabriel Enrique

RESUMEN

El presente proyecto de investigación, tiene como objetivo principal conocer la viabilidad de implementar una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi LTDA. En el cantón La Mana, definiendo al mismo tiempo los principales elementos del proyecto. Estudio de Mercado. Estudio Administrativo, Estudio Técnico y Estudio Financiero, de tal manera que se cuente con los datos necesarios para tomar decisiones.

El proyecto se encuentra estructurado, en primer lugar por el problema, Inexistencia de Cooperativas de Ahorro y Crédito enfocadas en Créditos al sector público y docente en el Cantón La Mana, para luego realizar la fundamentación teórica del proyecto, así como también el desarrollo de los aspectos metodológicos investigativos que permitan conocer las realidades necesidades de los docentes de la Mana en el ámbito de las entidades financieras, finalmente se realizan los diferentes estudios y se determina la factibilidad de la creación de la Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi LTDA. En el cantón La Mana, Es importante que un proyecto sea evaluado para determinar su factibilidad o sea para saber si el proyecto es viable o no.

Palabras claves: Factibilidad de Cooperativa de Ahorro, Estudio de factibilidad, Agencia de Cooperativa de Ahorro



COTOPAXI TECHNICAL UNIVERSITY

FACULTY OF ADMINISTRATIVE SCIENCES
COMERCIAL ENGINEERING

TOPIC: FEASIBILITY STUDY FOR THE OPENING OF THE AGENCY OF THE COOPERATIVE OF SAVINGS AND CREDIT EDUCATORS OF COTOPAXI LTDA. IN LA MANA CANTON COTOPAX PROVINCE.

Authores: Acurio Madril Yoconda Maricela
Cisneros Lumaña Gabriel Enrique

ABSTRACT

The main objective of this research project is to know the feasibility of implementing an Agency of the Cooperative of Savings and Credit Educators of Cotopaxi LTDA. In La Mana Canton, defining at the same time the main elements of the project. Market study. Administrative Study, Technical Study and Financial Study, in such a way that you have the necessary data to make decisions.

The project is structured, firstly because of the problem, the lack of Savings and Credit Cooperative focused on Credits to the public sector and teaching La Mana Canton, to then make the theoretical foundation of the project, as well as the development of the investigative methodological aspects that allow to know the realities necessities of the teachers in La Mana in the scope of the financial entities, finally the different studies were realized and the feasibility of the creation of the Agency of the Cooperativa de Ahorro y Credito Educadores de Cotopaxi Ltda is determined in La Mana Canton, it is important that a project will be evaluated to determine its feasibility or to know if the project is viable or not.

Keywords: Feasibility of Savings Cooperative, Feasibility Study, Agency of Savings Cooperative.

AVAL DE TRADUCCIÓN

En calidad de Docente del Idioma Inglés del Centro Cultural de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi; en forma legal CERTIFICO que: La traducción del resumen de tesis al Idioma Inglés presentado por los estudiantes Egresados de la Carrera de Comercio de la Facultad de Ciencias Administrativas: ACURIO MADRIL YOCONDA MARICELA y CISNEROS LUMAÑA GABRIEL ENRIQUE, cuyo título versa “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE COTOPAXI LTDA., EN EL CANTÓN LA MANÁ”, lo realizaron bajo mi supervisión y cumple con una correcta estructura gramatical del Idioma.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo a los peticionarios hacer uso del presente certificado de la manera ética que estimaren conveniente.

Latacunga, Septiembre de 2018

Atentamente,

**DOCENTE CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS
C.C.**

ÍNDICE

PORTADA	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	ii
AVAL DEL TUTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA.....	vii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
AVAL DE TRADUCCIÓN.....	xi
ÍNDICE.....	xii
INDICE DE TABLAS	xv
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xvi
1. INFORMACIÓN GENERAL	1
2. INTRODUCCIÓN.....	2
3. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	3
4. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO	4
5. ÁRBOL DE PROBLEMAS	4
6. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	4
6.1. Formulación del Problema.....	5
7. OBJETIVOS	6
7.1. Objetivo General:	6
7.2. Objetivos Específicos:	6
8. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA	6
8.1. Estudio de Factibilidad	6
8.2. Mercado.....	7
8.2.1. Tipos de mercado.....	7
8.3. Estudio de mercado	10
8.3.1. Etapas del estudio de mercado.....	11
8.3.2. Objetivos del Estudio de Mercados	12
8.3.3. Características del estudio de mercado.....	12

8.4. La administración	13
8.4.2. Estudio Administrativo.....	14
8.5. Organigrama de una empresa	15
8.6. Estudio técnico	16
8.6.1. Localización.....	16
8.6.2. Tamaño del proyecto	17
8.6.2.1. Variables del tamaño del Proyecto	18
8.6.2.2. El tamaño en función del mercado	18
8.6.2.3. Variables determinantes del tamaño de un proyecto	19
8.7. Estudio legal	20
8.7.1. Objetivo del estudio legal	21
8.7.2. Costos legales	22
8.7.3. Viabilidad legal.....	22
8.7.4. Gastos de constitución	22
8.7.5. Carga impositiva.....	22
8.8. Estado financiero	23
8.8.1. Indicadores financieros.....	24
9. LA METODOLOGÍA	26
9.1. Tipo de investigación	26
9.1.1. Enfoque.....	26
9.1.2. Finalidad: Descriptivo-explicativo	27
9.1.3. Alcance: Transversal	27
9.2. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	28
9.2.1. Métodos	28
9.2.2. Técnicas e instrumentos de investigación.	28
9.3. Universo de estudio y tratamiento de la muestra.....	28
9.3.1. Universo de estudio o Población	28
9.3.1.1. Población	28
9.3.1.2. Muestra	29
10. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	31
10.1. Estudio de Mercado	31
10.2. Análisis de la oferta y la demanda.....	39
10.2.1. Análisis de la oferta	39
10.2.2. Análisis de la demanda	39

10.3. Estudio Administrativo.....	39
10.4. Estudio técnico	40
10.4.1. Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.	40
10.4.2. Capacidad de producción por hora	41
10.4.3. Capacidad instalada de producción	41
10.4.4. Infraestructura de redes y comunicaciones: topologías, enlaces, seguridades, redes externas.....	42
10.4.5. Sistema financiero de CACEC.	42
10.4.6. Análisis y determinación de la localización optima del proyecto	44
10.5. Estudio Legal.....	45
10.5.1. Glosario y ámbito	45
10.5.2. Requisitos y autorización para apertura de matriz, sucursales y agencias	46
10.6. Estudio Financiero.....	47
10.6.1. Activos Fijos.....	47
10.6.2. Inversiones en activos fijos intangibles	49
10.6.3. Total inversiones en activo fijos.....	50
10.6.4. Activo Circulante o Corriente.....	50
10.6.5. Plan de inversiones	51
10.6.6. Presupuesto de gastos e ingresos	52
10.6.7. Costos de producción.....	52
11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
11.1. Conclusiones.....	64
11.2. Recomendaciones	64
12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	65
13. ANEXOS	66

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Conoce usted Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi “CACEC” Ltda.?	31
Tabla N° 2: Le gustaría ser socio de la Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios	32
Tabla N° 3: Qué tipo de servicios busca usted en una institución financiera	33
Tabla N° 4: Tipos de ahorro adicionales	34
Tabla N° 5: Cuánto dinero destina a los ahorros mensuales	35
Tabla N° 6: Si usted necesitara de un préstamo, de cuanto sería el monto a solicitar	36
Tabla N° 7: Si a usted le otorgan un préstamo en que lo invertiría	37
Tabla N° 8: Si invierte a plazo fijo para cuanto tiempo lo haría	38
Tabla N° 9: Infraestructura del Software	41
Tabla N° 10: Infraestructura del Software	42
Tabla N° 11: Infraestructura del Software	42
Tabla N° 12: Inversiones fijas	48
Tabla N° 13: Intangibles	49
Tabla N° 14: Total activo fijo	50
Tabla N° 15: Total activo circulante	51
Tabla N° 16: Plan de Inversión	51
Tabla N° 17: Costo promedio de servicios financieros generales	52
Tabla N° 18: Costo promedio de servicios financieros generales mensuales	53
Tabla N° 19: Costo promedio de servicios financieros generales anual	53
Tabla N° 20: Depreciación	54
Tabla N° 21: Mantenimiento maquinaria	55
Tabla N° 22: Mano De Obra	56
Tabla N° 23: Costo Total	57
Tabla N° 24: Costo Administrativo	57
Tabla N° 25: Tabla de Amortización	57
Tabla N° 26: Presupuestos de ingreso	60
Tabla N° 27: Estado Financiero	61
Tabla N° 28: Flujo de caja	62
Tabla N° 29: TIR y VAN	63

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Conoce usted Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi “CACEC” Ltda.?	31
Gráfico N° 2: Le gustaría ser socio de la Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios	32
Gráfico N° 3: Qué tipo de servicios busca usted en una institución financiera	33
Gráfico N° 4: Tipos de ahorro adicionales	34
Gráfico N° 5: Cuánto dinero destina a los ahorros mensuales	35
Gráfico N° 6: Si usted necesitara de un préstamo, de cuanto sería el monto a solicitar	36
Gráfico N° 7: Si a usted le otorgan un préstamo en que lo invertiría	37
Gráfico N° 8: Si invierte a plazo fijo para cuanto tiempo lo haría	38
Gráfico N° 9: Organigrama estructural General y de Agencia	40
Gráfico N° 10: Ubicación de la Agencia	44

1. INFORMACIÓN GENERAL

Título del proyecto:

“Estudio de factibilidad para la apertura de agencia de la cooperativa de ahorro y crédito Educadores de Cotopaxi Ltda. En el Cantón La Maná de la Provincia de Cotopaxi”.

Fecha de inicio: Marzo 2018

Fecha de finalización: Agosto del 2018

Lugar de ejecución:

Latacunga – Cotopaxi – Cooperativa de Ahorro y Crédito Ltda. “CACEC”

Facultad que auspicia:

Ciencias Administrativas

Carrera que auspicia:

Comercial

Equipo de Trabajo:

Dr. Edwin Vásquez Erazo Phd.

Acurio Madril Yoconda Maricela

Cisneros Lumaña Gabriel Enrique

Área de Conocimiento:

Educación comercial y administración.

Líneas de Investigación:

Administración y economía para el desarrollo humano y social.

Sublíneas de investigación de la Carrera:

Estudio de estrategias.

2. INTRODUCCIÓN

El estudio de factibilidad es una herramienta utilizada para la toma de decisiones, con la cual es posible evaluar, de una buena forma, un proyecto. Esta se manifiesta en base a la información que tiene lograr una menor incertidumbre y así poder medir las posibilidades de éxito del proyecto, en base a apoyándose en él se tomará la decisión de proceder o no con su implementación.

El presente proyecto de investigación se realiza con el propósito de determinar el nivel de aceptación que tendría el llevar a cabo la apertura de agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores del Cotopaxi Ltda., en el cantón La Mana, de la provincia de Cotopaxi a través de un estudio de Factibilidad.

El mismo que refleja las principales causas de las cooperativas de ahorro del cantón La Maná, entre los que se puede manifestar: Distancia de viaje para adquirir un crédito, altas tasas de interés, tiempo de desembolso, limitado acceso a crédito y otras alternativas de crédito. Estos factores han sido analizados para ver la factibilidad de ampliación de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi en el cantón La Maná.

El proyecto de Investigación en su contenido está estructurado de la siguiente manera: en una primera parte se presenta las bases teóricas en las que se basa el estudio, en donde se analiza la importancia de la investigación y se proyecta los impactos que podría tener el mismo. Aquí se sustentará el objetivo del proyecto y los principios, con los cuales, se procederá a realizar el análisis de factibilidad correspondiente.

Posteriormente se realizará el estudio de factibilidad para la apertura de una agencia de la Cooperativa en el cantón La Maná. Aquí se mostrará las conclusiones acerca del análisis del Estudio de Mercado, así como del estudio financiero y el impacto social que este podría generar. Por último, se obtendrá conclusiones del análisis realizado, y se definirá la factibilidad de la implementación de la agencia referida, con datos certeros y concluyentes.

El Estudio Técnico, Organizativo y Legal, evidencia las necesidades que se deben cubrir para efectuar el proyecto, enfocado en la parte logística, de planeación y su incidencia legal. En lo

técnico se orienta al tamaño y localización del proyecto así como al proceso que deberá aplicarse para obtener los beneficios requeridos.

En el Estudio Económico se determinan los costos en que se incurre con el proyecto, la inversión o costo total de la operación y los resultados que se esperan tener. Cuantifica los recursos monetarios que se necesitarán para llevar a cabo el proyecto y señala las posibles fuentes de recursos financieros para cubrir los gastos.

3. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Los docentes del cantón La Maná no poseen una entidad crediticia propia, con la cual puedan planificar de mejor manera su futuro emprendedor, la cual es la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi, aunque contaban con las instalaciones de dicha institución en Latacunga, pero la distancia y el trámite que debían hacer les impedía acceder a los beneficios de esta entidad financiera como es debido. Las entidades que dan crédito en el cantón no poseen el aval adecuado para este menester, pues otorgaban el financiamiento en un tiempo de desembolso muy alto, además, no poseen tarjetas de débito, con lo que no pueden realizar trámites al respecto.

Es por ello que se propone este proyecto, para analizar la factibilidad de la instalación de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi en el cantón La Maná. Esto permitirá tener datos certeros, con los que se podrá tener perspectivas ciertas sobre la instalación de dicha agencia, ya que se vislumbrará la posibilidad que esta extensión crediticia satisfaga las necesidades financiera de los docentes del cantón referido.

El presente estudio de factibilidad, está dirigido como propuesta para la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi LTDA., en el cantón La Maná de la provincia de Cotopaxi. Con el propósito de satisfacer la necesidad de crédito y ahorro de los socios potenciales del sector público y en especial de los docentes del distrito de educación La Mana. Por lo tanto, el alcance de la investigación es de crear un punto de atención en la ciudad de La Mana debido al incremento considerable de demanda de socios pertenecientes a dicho cantón.

4. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

BENEFICIARIOS DIRECTOS	BENEFICIARIOS INDIRECTOS
<ul style="list-style-type: none"> La cooperativa de ahorro y crédito CACEC 	<ul style="list-style-type: none"> Los docentes de nivel básico y Bachillerato de la Mana.

5. ÁRBOL DE PROBLEMAS

Se puede identificar dos aspectos en cuanto al problema de la investigación. Primero son las causas, que tienen su correspondiente consecuencia. La alta demanda de crédito tiene como consecuencia que los maestros acuden a otras instituciones. Existe también dificultad para acceder a los créditos, lo cual provoca que los emprendimientos se estanquen y no se desarrollen como debieran. La inexistencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi en el cantón, hace que la gente, quien conoce los beneficios que ofrece la entidad y desea acceder a ellos, deba realizar gastos extras, en transporte y estadía, para solicitar préstamos en la matriz de la institución, que se halla ubicada en la ciudad de Latacunga.

Otra situación identificada es la inexistencia de tarjetas de débito en las otras cooperativas que se hallan en el cantón, por lo que los docentes no pueden realizar gestiones financieras, mismos que se hacen por medio de este implemento. Las altas tasas de interés que generan las otras entidades, hace que se busque otras opciones de crédito, mismas que sean más fáciles de conseguir y que no tengan esos altos rubros, aunque, estas últimas opciones, generalmente no son las más recomendables, ya que se puede caer en el chulco, mismo que casi siempre resulta perjudicial para quien accede a él.

6. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En la actualidad, en el Ecuador existen un sinnúmero de instituciones financieras que prestan diferentes servicios, tales como préstamos de consumo, microcréditos, créditos hipotecarios, otros. La provincia de Cotopaxi esta no es la excepción a fin de concebir una visión de

nuevos escenarios y lo que es prioritario enfrentar los retos de un mercado altamente competitivo, donde es fundamental la reducción de gastos operativos, y sobre todo satisfacer las necesidades del cliente objetivo a través de un servicio personalizado, La problemática identificada en la prestación de servicios financieros por parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi “CACEC” Ltda. a los socios docentes ha sido la siguiente:

- La distancia de movilidad para adquirir un crédito por parte de los educadores del cantón, los socios deben viajar a la ciudad de Latacunga para tramitar y legalizar un préstamo, lo cual ocasiona que ellos, desistan por el factor distancia y tiempo.
- Otro de los factores a tomar en cuenta tiene que ver con el incremento de demanda de servicios financieros para los docentes pertenecientes al cantón La Maná.
- El Tiempo de desembolso de créditos es de más de 60 horas y los socios por lo general necesitan su inmediata de préstamo lo que causa malestar en los socios al no poder tener una respuesta inmediata a su necesidad.
- Las instituciones financieras del sector La Maná, no otorgan tarjeta de débito, por lo que los socios al no tener acceso a esta herramienta se ven obligados a buscar otras alternativas de crédito en la competencia.

Los problemas mencionados, hacen que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi “CACEC” Ltda, busque satisfacer la demanda de servicios financieros en el sector de la Mana, haciéndose necesaria realizar un estudio de factibilidad que contribuya a determinar la oferta y demanda de estos servicios.

6.1 Formulación del Problema

De acuerdo a lo analizado anteriormente y con la perspectiva que se tiene de la instalación de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi, se puede hacer el siguiente cuestionamiento: ¿Cómo satisfacer la demanda de servicio financiero para el personal docente de nivel Básico y Bachillerato en el Cantón La Maná?

7. OBJETIVOS

7.1. Objetivo General:

Realizar un estudio de factibilidad para la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi Ltda que satisfaga las necesidades financieras y crediticias de los educadores de la ciudad de La Maná.

7.2. Objetivos Específicos:

- Fundamentar teóricamente los estudios necesarios para la realización de la factibilidad, analizando las necesidades financieras de los educadores de la Mana, mediante un estudio de mercado, con relación a la creación de una agencia de la Cooperativa de ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi Ltda.
- Elaborar el estudio administrativo del proyecto con la finalidad de definir los requerimientos de recursos humanos y los costos operativos en la Agencia, identificando también los recursos técnicos, tecnológicos y materiales que se necesitan en la agencia, mediante el estudio técnico del proyecto.
- Determinar la real factibilidad de la creación de la Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi Ltda. en el cantón La Mana, mediante el estudio financiero del proyecto.

8. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

8.1. Estudio de Factibilidad

(Gonzales Castro, 2011) manifiesta lo siguiente: “El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso y si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y ambientales”. (p 5)

Es un tipo de estudio que toda empresa debe realizar para determinar si el negocio que tiene en mente será exitoso o no, y si el mismo contribuye tanto con la conservación del ambiente, así como con la protección o restauración de sus recursos naturales.

(Saúl, Fernández Espinoza, 2007) Manifiesta que: “En este estudio a diferencia de los otros debe ser absolutamente concluyente sobre la factibilidad técnica y financiera del proyecto y, por lo tanto, construirá el documento final que será sometido a consideración de las entidades financieras para su aprobación”. (p 23).

El estudio de factibilidad es un análisis preliminar de la idea del proyecto, este debe ser irrefutable, y con un contenido mínimo, puesto que al final será sometido a consideración de las entidades financieras para su aprobación, es por ello que se debe diferenciar claramente de otros estudios, e indicar técnica y financieramente todos y cada uno de los impactos del proyecto, justificando y demostrando los beneficios que acarrea el mismo. (Nadal, 2010) manifiesta que: *la factibilidad es de menester determinación antes del emprendimiento de cualquier iniciativa, ya que ello garantiza el satisfactorio resultado de la actividad..*

8.2. Mercado

Es el lugar a donde asisten tanto las fuerzas de la oferta como de la demanda para la comercialización de un bien y/o un servicio. (Resico, 2015) dice que: *Mercado se refiere un macro espacio, en donde interactúan los que ofertan producto y servicios y quienes los consumen*, Se puede definir como mercado al sitio en donde sucede el acto de comerciar productos y ofertar servicios, mismo que tiene sus reglas establecidas para su desenvolvimiento.

8.2.1. Tipos de mercado

a. Según la naturaleza del producto

De acuerdo a (Ridao & Gonzáles, 2013), el mercado tiene la siguiente clasificación:

- **De bienes perecederos.-** Los bienes perecederos son aquellos artículos cuyo uso hace que se destruyan en un periodo concreto de tiempo. Se los llama también transitorios, porque tienen un periodo de tiempo determinado. Ej.: los alimentos.

- **De bienes duraderos.-** En este caso, y al contrario que los anteriores, este tipo de bienes permiten un uso continuado de los mismos antes de que se destruyan. A diferencia de los perecederos son aquellos que perduran o se mantienen con el tiempo. Ej: los electrodomésticos.
- **De bienes industriales.-** Son aquellos que se incorporan al proceso productivo de las empresas, es decir, que se utilizan para producir otros bienes, como la materia prima y los productos manufacturados. Este tipo de bienes es agregado al proceso productivo de las empresas industriales, para producir otros bienes, utilizan la materia prima para la elaboración de los productos terminados, en este grupo se unen también los bienes de capital, los suministros y todos servicios utilizados en el proceso productivo.
- **De servicios.-** A diferencia de los bienes, los servicios tienen una naturaleza intangible y no son susceptibles de ser fabricados, sino que se prestan, como por ejemplo la sanidad, la educación, el transporte o la justicia. Los servicios son aquellas actividades inmateriales que se destinan directa o indirectamente a satisfacer las necesidades humanas.

b. Según su ámbito geográfico

Esta se define por el lugar donde se aplique el mercado. (Bello, 2002) ha identificado a los siguientes tipos de mercado:

- **Mercado local.-** Es el perímetro geográfico más limitado que existe, abarca a los consumidores de un barrio, una ciudad, o hasta de una provincia Ej: la panadería don Joel del barrio La estación.
- **Mercado regional.-** Es más amplio que el perímetro geográfico anterior, abarca a los consumidores de una provincia o un grupo de provincias. Ej: Supermercados MULTISA.
- **Mercado nacional.-** Como su nombre lo indica éste tipo de mercado abarca y se extiende por todo un país. Ej: BANCO DE GUAYAQUIL.

- **Mercado internacional.-** Como su nombre lo indica éste tipo de mercado se extiende más allá de los límites territoriales, en éste grupo están las multinacionales. Ej: MARATHON.
- **Mercado global.-** Es el más grande, pues abarca todo el planeta. Ej: COCA COLA SPRINT COMPANY.

c. Tipos de mercado según la naturaleza del comprador

Cuando se habla de comprador hay que tomar en cuenta que no todos son iguales, lo que nos permite diferenciar entre otros cuatro tipos de mercados. (Ridao & Gonzáles, 2013) ha determinado que existen los siguientes tipos de mercado por la naturaleza del comprador:

- **Mercado de consumidores.-** “Es el más cercano a todos nosotros y en él se encuentran los compradores que buscan cubrir una necesidad mediante la adquisición de un bien o servicio de consumo”. Como su nombre lo indica es aquel tipo de mercado en el cual se hallan los compradores que buscan un producto que justamente sirva para cubrir una necesidad de consumo.
- **Mercado industrial.-** Es un tipo de mercado profesional al que las empresas acceden para poder comprar los bienes y servicios que necesitan para realizar sus actividades. Se trata de un tipo de mercado experto al cual se acercan las empresas que se dedican a la manufactura de productos, a comprar los bienes o servicios que justamente le servirán para poder elaborar los mismos.
- **Mercado de revendedores.-** Es una modalidad de mercado bastante amplia formada por las empresas que compran bienes y servicios con la intención de volver a venderlos a un precio superior para obtener un beneficio. En este grupo justamente se hallan las empresas que compran en grandes cantidades los productos para poder venderlos a un precio superior, un ejemplo claro de ellas son los Supermercados.
- **Mercado institucional.-** Se refiere al mercado formado por las distintas instituciones que conforman el Sector Público. En este grupo se hallan todas las empresas que le pertenecen al sector público, tanto local como nacional.

d. Otros tipos de mercados

Diversos autores como (Narros Gonzáles, 2007) ha determinado que existen otros tipos de mercado, los cuales se determinan por la cantidad de mercadería que en ellos se comercializa.

Estos mercados son:

- **Mercado mayorista.-** Son aquellos en los que se venden mercaderías al por mayor y en grandes cantidades, generalmente allí acuden los llamados intermediarios y distribuidores a comprar en sus productos mismos que después han de ser revendidos a otros comerciantes, a precios mayores que los adquiridos por ellos.
- **Mercado minorista.-** Llamado también de abastos donde se venden en pequeñas cantidades directamente a los consumidores. Una nueva modalidad de éste tipo de mercados la tenemos en los llamados SUPERMERCADOS, mismos que constituyen grandes cadenas u organizaciones que mueven gran cantidad de capitales.

8.3. Estudio de mercado

Un estudio de mercado no es más que un conjunto de actividades que se establecen para conocer la respuesta del mercado ante un nuevo producto o servicio. En este tipo de estudio intervienen tanto la demanda, proveedores y la competencia.

Gonzales Castro (2011) dice que: “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”. (pág. 51)

El estudio de mercados consiste en recopilar, procesar y analizar la información comercial que la empresa necesita para la toma decisiones acertadas.

Según¹ “Estudio de mercado designa el conjunto de operaciones que realiza la empresa desde que dispone de las mercaderías para la venta, o aun antes (en algunos casaos, al

¹ Biblioteca práctica de administración de la pequeña y mediana empresa (VOLUMEN 1)”

estudiar las necesidades del público), hasta que aquellas se ponen al alcance de los consumidores.” (pág. 5).

El estudio de mercado es el conjunto de personas que ofertan y demandan, permitiendo cuantificar la disponibilidad del mercado en el cual nos inmiscuiremos promocionando nuestros bienes y/o servicios.

Segura, Silva y Piñaloza (2012,). Dicen que: *Este estudio nos permite obtener información para enfrentar las condiciones del mercado y tomar decisiones, considerando lo siguiente:* También nos permite cuantificar el número de consumidores o demanda real del producto. Justificar en base de la demanda insatisfecha la capacidad a producir y la proyección de la empresa Determinar los canales de comercialización adecuados para ubicar en el mercado los productos.”

El estudio de mercado permite medir y determinar la demanda real de los productos y/o servicios y a la vez establecer la capacidad de producción de los mismos, permitiendo identificar los diferentes canales de comercialización.

8.3.1. Etapas del estudio de mercado

Di Ciano (2008) ha determinado las etapas del estudio de mercado, mismas que se desarrollan en pro de cumplir la meta de buscar la factibilidad de una iniciativa. Éste tipo de investigación se divide en las siguientes etapas:

- **Definir el problema y los objetivos de la investigación.-** Definir claramente los puntos que se pretenden explicar mediante ella a través de la proposición de objetivos concretos y claros.
- **Diseñar del plan de investigación.-** Se refiere al modo y los métodos a través de los cuales se llevará a cabo la investigación y por ende de los cuales se obtendrá la información requerida.

- **Buscar y obtener la información.-** Analizar si la información requerida está disponible o hay que obtenerla de otras fuentes.
- **Analizar e interpretar los datos obtenidos.-** Es finalizar el informe para poder utilizarlo en la toma de decisiones.

8.3.2. Objetivos del Estudio de Mercados

Los objetivos del estudio de mercado frente a la adquisición del consumidor de un nuevo producto/ o servicio son:

- Frecuencia de compra que tiene el consumidor.
- Disponibilidad y posibilidad de compra frente a otro tipo de producto y/o servicio.
- Cantidad de dinero promedio que el consumidor estaría dispuesto a gastar.
- Tipo de relación entre cliente y trabajador.
- Otras formas de compra, como la realizada vía Internet.
- identificar si el cliente volverá a realizar posteriores compras contando con una tarjeta de socio y descuentos.

8.3.3. Características del estudio de mercado

Nadal (2010), ha establecido las características del estudio de mercado, entre las que se pueden anotar las siguientes:

- ✓ Se trata de un documento que evidencia la existencia de una necesidad en el mercado que aún no ha sido cubierta, y la posibilidad de ingresar con un nuevo producto para justamente poder satisfacerla.
- ✓ Provee de productos y/o servicios existentes y que satisfacen la necesidad insatisfecha que se presenta.

- ✓ Estima la cantidad de productos que el mercado actual demanda más.
- ✓ Establece los principales canales de distribución y comercialización de los productos, por medio de los cuales se llegará de manera óptima hacia el consumidor final, el internet en este caso es el principal medio de comercialización.
- ✓ Detección del riesgo que se corre en caso de que el producto y /o servicio que se oferta no sea demandado por el consumidor.
- ✓ Conocer toda la información pertinente de nuestra competencia directa, así como de los productos y/o servicios que ofertan, esta información nos permitirá determinar cuáles y cuantas son las empresas que ofertan nuestro mismo producto.
- ✓ Analizar la cantidad y la calidad de los productos complementarios y sustitutos.

A través del estudio de mercado se analizan 5 puntos importantes:

- ✓ Estudio del producto o servicio
- ✓ Análisis de la oferta
- ✓ Análisis de la demanda
- ✓ Análisis de los precios
- ✓ Análisis de los canales de distribución y comercialización

8.4. La administración

La administración puede definirse de diversas formas, al igual que muchas otras áreas del conocimiento humano, pero es posible conceptualizarla para efectos de su fácil comprensión e incluyendo sus aspectos más importantes a través del análisis y síntesis de diversos especialistas en la materia.

Según (Morteins, 2012): “La administración es una acción encaminada a cumplir con un objetivo o con una meta trazada con anterioridad, además es el ordenamiento sistemático de hechos y el uso adecuado de recursos aplicados a la realización de un propósito previniendo siempre los obstáculos que puedan surgir a lo largo del mismo”.

La Administración es una ciencia que contiene principios, normas y técnicas que se aplican al esfuerzo que realizan grupos humanos para alcanzar sus objetivos siguiendo el proceso de: planificación, organización, dirección, y control, para de esta manera optimizar recursos tanto humanos, materiales, tecnológicos y económicos.

8.4.1. La Administración como herramienta para el analista de personal

El analista de personal requiere de este instrumento para los estudios de descripción y análisis de cargos, los planes de administración de sueldos y salarios y en general como elemento de apoyo para la implementación, seguimiento y actualización de todos los sistemas de personal.

8.4.2. Estudio Administrativo

De acuerdo con (Geobani, 2013) *Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocio, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores.* También se ha determinado los pasos para realizar este estudio, los cuales se detallan a continuación:

- Se debe empezar por elaborar un organigrama de la empresa asignar funciones y responsabilidades.
- En un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto.
- Determina los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos empleados necesarios para su habilitación.

(Resico, 2015) dice que un estudio administrativo determina claramente cuáles son los ejes a seguir y quiénes son los involucrados en dicho proyecto, es decir a través de un organigrama se delega las funciones a cada uno de los miembros de la organización y su planificación estratégica, misma que determinará los papeles que cada uno deba manejar.

8.5. Organigrama de una empresa

“Organigrama (órgano = órgano u organismo + grama = gráfico) es la gráfica que representa la organización de una empresa, o sea, su estructura organizacional. Es la gráfica estadística, esto es, corresponde a la radiografía de la empresa y muestra su esqueleto y su constitución interna, pero no su funcionamiento ni su dinámica. También son herramientas necesarias para llevar a cabo una organización racional”.
(www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger1/organigramas.htm)

Un organigrama muestra la forma como está constituida internamente la empresa, es decir detalla claramente cuáles son los miembros de la empresa, sus jerarquías y la subdivisión por departamentos del grupo humano que la conforma.

- Existen varias clases de organigrama en una empresa que definen los distintos organismos o cargos que conforman la estructura organizacional.
- Esta representación gráfica ejemplificaría la columna vertebral del organismo vivo que es la empresa, dando a conocer su interior a nivel de estructura, sin definir su funcionamiento o dinámica.
- Una vez que se tiene un organigrama se debe definir los puestos con claridad a la administración del proyecto, pues son las personas que deberán ejecutar el trabajo para lograr los objetivos empresariales.

(Saúl, Fernández Espinoza, 2007), sostiene que *Este apartado tiene que ver con la definición de la estructura organizativa que se hará responsable del proyecto tanto en la fase de ejecución como en la de operación.* Para la fase de ejecución se hace necesario diseñar una estructura organizativa dentro de la empresa que le permita administrar el proceso de contratación, compras, adquisiciones, construcciones, montaje de equipos, etc.

En algunas ocasiones la empresa por si sola puede asumir la responsabilidad de todas estas actividades, pero en la mayor parte de los casos se apoya en firmas consultoras especializadas en administración de proyectos (planificación, diseño e inspección del proyecto).

Para la fase operativa se hace necesario definir una estructura organizativa completamente diferente de la fase de ejecución y cuyo objetivo principal es poner a funcionar el proyecto y alcanzar los objetivos trazados. Como parte de este estudio se definen las relaciones de dependencia entre las diferentes instancias o niveles de la organización (organigrama), así como las funciones y relaciones, internas entre ellas, y externas al sector al que pertenece el proyecto.

(Bello, 2002), dice que: La fase de ejecución diseña la estructura organizacional de la empresa y todos los procesos administrativos tanto de contratación, compras, adquisiciones, construcciones, entre otros, en cambio la fase operativa pone en marcha el proyecto, cumpliendo con los objetivos de la empresa.

Según lo dice este autor, las dos fases de la organización de la empresa se complementan, ya que mientras en la una fase se idea lo que se va a hacer, en la siguiente se materializa lo que se ha planeado.

8.6. Estudio técnico

Saúl, Fernández Espinoza (2007). Manifiesta: “En este apartado se define y se justifique el proceso de producción y tecnología a emplear para obtener el producto; además, se define el tamaño de proyecto y los costos relacionados con la producción, la operación y el monto de las inversiones a realizar para que el proyecto inicie su operación”.

Aquí, de acuerdo a lo que nos dice este autor, se planifica todo el proceso, ya que se define todo lo que se va a utilizar, así como el tiempo y los materiales. El estudio debe contemplar los siguientes aspectos:

8.6.1 Localización

Se define la macro localización y la micro localización del proyecto en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra disponible, así como la infraestructura disponible. (Astudillo Moya, 2012) dice que: *el conocer la localización del proyecto ayuda a que se tome las mejores decisiones*. Algunos de los aspectos que deben ser tomados en cuenta para definir la ubicación del proyecto podrían ser los siguientes:

- Concentración geográfica de la población objetivo del proyecto.
- Regulación urbana para la ubicación de industrias, comercios residencias y complejos educativos (planes reguladores locales).
- Características de los suelos (topografía, tipo de suelos, sismografía).
- Tendencias de desarrollo urbano de las localidades y ciudades y su relación con el costo de la tierra.
- Accesos a los centro de distribución y consumo (infraestructura de carrera y de transportes).
- Ubicación de la materia prima y de la mano de obra calificada y no calificada.
- Estudio de impacto ambiental.
- Necesidades e interese de comunidad para el establecimiento de cierto tipo de proyecto.

Con base en lo anterior, la ubicación del proyecto podría estar influenciada por aspectos tan relevante como la ubicación geográfica de la población objetivo, la ubicación de las materias primas, planificación urbana, o el estudio de impacto ambiental.

8.6.2. Tamaño del proyecto

(Rojas, 2017) dice: “El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto”. Generalmente el tamaño del proyecto, indica la cantidad de producto o servicio, por cada unidad de tiempo, por lo tanto concluimos que va en función de su capacidad de producción ya sea de bienes o por la prestación de servicios, durante un período de tiempo determinado.

Cada proyecto en particular, tiene sus propias características, y si hablamos del tamaño, se suele aludir a la capacidad de producción durante un período de tiempo que se considera normal.

El tamaño insuperable de un proyecto es cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica posible, y se refiere generalmente a su capacidad instalada misma que es expresada en unidades de producción por año.

8.6.2.1. Variables del tamaño del Proyecto

(Rojas, 2017) manifiesta: “Los Factores que determinan o condicionan el tamaño de una planta que se implementará con la propuesta del proyecto, es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño y la demanda, la disponibilidad de las materias primas, la tecnología, los equipos y el financiamiento”.

El tamaño y la demanda se unen en un punto de equilibrio que determina el stock de las materias primas, la tecnología utilizada, el equipo humano necesario y el financiamiento para la realización del mismo.

8.6.2.2. El tamaño en función del mercado

(Villacís Mora, 2012) dice: “El factor principal que condiciona el tamaño del proyecto es la demanda existente en el mercado, en términos generales el tamaño no debería ser mayor que la demanda esperada del mercado; ni la cantidad demandada menor que el tamaño mínimo del proyecto”.

La demanda que existe en el mercado, constituye el elemento principal que establece el tamaño del proyecto, por lo tanto se presenta un punto de equilibrio entre el tamaño del proyecto y la cantidad demandada, ya que no puede ser mayor el tamaño que la demanda que se espera del mercado y viceversa.

La definición del tamaño del proyecto se inicia con la elaboración de un diagrama de flujo de proceso, que muestre las diferentes etapas de producción, cantidades de insumos y de producción terminado. Lo que se pretende es demostrar en toda su extensión en proceso productivo, donde quede clara la tecnología que más se ajusta al proyecto en los diferentes estados que irán convirtiendo los insumos en productos.

8.6.2.3. Variables determinantes del tamaño de un proyecto

Las variables que determinan el tamaño de un proyecto son:

- La dimensión y características del mercado.
- La tecnología del proceso productivo.
- La disponibilidad de insumos y materia prima.
- La localización.
- Los costos de inversión y de operación.
- El financiamiento del proyecto.

Algunos factores adicionales que condicionan el tamaño del proyecto son los siguientes:

- Tamaño de la demanda efectiva resultante y la población objetivo del proyecto.
- Posibilidades de financiamiento del proyecto por parte de la empresa y por parte de banco o inversionista privados.
- Localización del proyecto y posibilidades de expansión.
- Cercanía del proyecto a los puntos de producción de la materia prima.
- Resultados del estudio de impacto ambiental y regulaciones urbanísticas
- Desarrollo del proyecto en el tiempo (crecimiento en etapas o de acuerdo con el crecimiento de la demanda).

8.6.3. Estudio técnico del proyecto

(Miguel Rojas , 2006, pág. 40) Afirma: “El estudio técnico debe indicar en forma explícita las etapas principales de perfeccionamiento de la idea original, hasta llegar al diseño propuesto como solución del proyecto definitivo”. Este tipo de estudio muestra en forma clara las fases principales del proyecto y que coadyuvan a que se optimice la idea original, hasta llegar al diseño ideal planteado como solución del proyecto final.

Se demuestran los justificativos de las decisiones adoptadas, mostrando sus ventajas frente a las demás alternativas que eventualmente se hayan considerado.

El estudio técnico no solamente debe demostrar la viabilidad técnica del proyecto, sino que también debe exponer y evidenciar cual es la opción técnica más ajustable a los criterios de optimización que se aplican al proyecto propuesto.

El estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas para producir un bien o servicio y permite analizar y estudiar la localización de las fuentes de materia prima, disponibilidad y características de la mano de obra. Facilidades de transporte y vías de comunicación adecuadas, disponibilidad y costo de energía eléctrica y combustible.

(Baca G, 2001, pág. 2). Dice: “Un proyecto de inversión debe mostrar, en su estudio técnico, las diferentes alternativas para la elaboración o producción del bien o servicio, de tal manera que se identifiquen los procesos y métodos necesarios para su realización”.

En un estudio técnico, un proyecto de inversión debe expresar justamente las diversas alternativas que se pueden presentar para la producción tanto de un bien o la prestación de un servicio, indicando además los procesos y métodos precisos que serán utilizados para poder efectuarlos.

La organización de los espacios para su implementación, la identificación de los proveedores y acreedores que proporcionen los materiales y herramientas necesarias para desarrollar el producto de manera óptima, así como establecer un análisis de la estrategia a seguir para administrar la capacidad del proceso para satisfacer la demanda durante el horizonte de planeación. Con ello se tiene una base para determinar costos de producción, los costos de maquinaria y con los de mano de obra.

8.7. Estudio legal

(Saúl, Fernández Espinoza, 2007) Manifiesta: “Una vez que ha sido determinado la factibilidad técnica y financiera, es necesario definir la factibilidad legal del proyecto. En ese sentido es necesario determinar todas las regulaciones de tipo legal que podrían afectar su desarrollo, especialmente en referente a su ubicación y funcionamiento”.

Dependiendo del tipo de actividad, se requiere cumplir con trámites para el otorgamiento de permisos de funcionamiento (patentes, licencias, estudios de impacto ambiental, etc.) que

podrían afectar la etapa de operaciones, tanto en la parte productiva como de derecho, en donde se hace necesario cumplir con una serie de directrices emanadas por entidades responsables de la salud pública.

Otra de las áreas que podría afectar la factibilidad legal del proyecto tiene que ver con la legislación del país para crear cierto tipo de empresas y los estímulos o impuestos que estuvieran estar vigentes, y que podrían afectar o beneficiar al proyecto. Estas regulaciones tienen que ver con estímulos de materia prima, etc.

Finalmente, el estudio de impacto ambiental se ha convertido en el requisito que mayor importancia tiene para establecer la viabilidad del proyecto. Busca demostrar cuáles son los efectos para ambiente que se derivan del desarrollo del proyecto y las medidas de mitigación que se tomará. Este tipo de estudio está regulando por las secretarías técnicas ambientales y las entidades responsables de la salud pública.

Según (Carlos Mario Morales, 2010). “El estudio de un proyecto de inversión no debe ignorar las normas y leyes bajo las cuales se regulan las actividades del proyecto en su etapa de ejecución. Ningún proyecto, por muy rentable que sea, podrá llevarse a cabo si no se encuentra en el marco legal constituido”.

8.7.1. Objetivo del estudio legal

El objetivo del estudio legal es determinar las implicaciones técnicas y económicas que se deriven de la normativa legal que regula la instalación y operación del proyecto.

Tipos de sociedades encontramos las siguientes:

- Sociedad Colectiva
- Sociedad en Comandita
- Sociedad de Responsabilidad Limitada LTDA
- Sociedad Anónima
- Empresas de Economía Solidaria
- Sociedad de Economía Mixta
- Sociedades extranjeras

8.7.2. Costos legales

Los más recurrentes tienen que ver con los gastos de constitución y la carga impositiva a la cual estará sometida la factura de empresa.

8.7.3. Viabilidad legal

A través del estudio de la viabilidad se busca determinar la existencia de normas o regulaciones legales que impidan la ejecución u operación del proyecto.

8.7.4. Gastos de constitución

Uno de los aspectos que deben tenerse en cuenta al momento de evaluar la parte legal son los gastos de constitución de la empresa. Para la determinación de estos gastos se deberá tener en cuenta las distintas alternativas de organización legal de la empresa.

Entre las formas legales más representativas de la organización empresarial en países de economía privada o mixta, como el nuestro, se pueden distinguir: la propiedad particular, la sociedad de personas de responsabilidad limitada, la sociedad anónima y la organización corporativa comunitaria.

8.7.5. Carga impositiva

Los impuestos a los cuales estará sometida la empresa pueden ser de tres tipos.

- **Impuestos Nacionales:** como el impuesto sobre las ganancias,
- **Impuesto de Valor Agregado (IVA)** e Impuestos especiales.
- **Impuestos Regionales o Departamentales:** son las cargas impuestas por las regiones.
- **Impuestos Municipales:** son los que están asociados con la municipalidad donde está ubicado el negocio o la empresa.

8.8. Estado financiero

Los Estados financieros proporcionan datos importantes para la toma de acertadas decisiones sobre la situación económico-financiera de la empresa, estos deben incluir:

- Partidas Contables que incluyen Definición y Aplicación
- El Estado de Situación Financiera
- El Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias
- El Estado de evolución de patrimonio neto y Estado de Resultados Integrales
- El Estado de Flujo de Efectivo
- Las notas, incluyendo un resumen de las políticas de contabilidad significativas
- Todos estos estados se deben presentar juntos no es posible una presentación parcial.

Como manifiesta (Meza, 2013, pág. 29): “Corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto y recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico y estudio organizacional”.

En el estudio de factibilidad de un proyecto, los estados financieros son la última etapa del mismo, éstos recogen y cuantifican la información proporcionada tanto de los estudios de mercado, así como los estudios técnicos y estudios organizacionales.

El objetivo de los estados financieros es determinar la situación económica financiera real de un proyecto.

De acuerdo con (Saúl, Fernández Espinoza, 2007): El objetivo es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación del proyecto.

- **Inversión inicial:** se refiere al costo de las adquisiciones como terrenos, edificios, maquinaria, equipos, activos intangibles.
- **Costo de producción y de operación:** se refiere a los costos directos, indirectos y generales, relacionados con la operación y la producción.
- **Capital de trabajo:** se refiere a la cantidad de efectivo necesaria para la operación del proyecto.
- **Costo de capital:** se refiere al costo de financiamiento del proyecto y se determina en función de las diferentes fuentes de financiamiento del proyecto y su participación en el financiamiento de las inversiones que requiere el proyecto.
- **Flujos de efectivo del proyecto:** toma como base los precios y las cantidades de producto que se planea vender anualmente según el estudio de mercado, así como los costos de producción, operación y depreciaciones de los activos, se construyen los flujos de efectivo del proyecto, que son los que se utilizarán para calcular la rentabilidad del proyecto.
- **Rentabilidad del proyecto:** para determinar la rentabilidad del proyecto se hace uso de las técnicas de evaluación de inversiones como el VAN y la TIR.

8.8.1. Indicadores financieros

a) Valor actual neto (VAN)

Según Gómez y Jurado (2001) “instrumento para medir la viabilidad, rentabilidad y Sensibilidad financiera” (p 84).

El valor actual neto calcula la inversión a partir de la tasa de descuento y pagos futuros (valores negativos) e ingresos (valores positivos).

De acuerdo con (Saúl, Fernández Espinoza, 2007)“es uno de los métodos financieros que sí toma en cuenta los flujos de efectivo en función del tiempo. Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo” (p 133).

Dónde:

f1= Flujos de caja neto proyectado

i= tasa de interés

Io= inversión inicial

l= constante

b) Tasa interna de retorno (TIR)

Se trata de la rentabilidad que se obtiene con el proyecto a desarrollarse, es aquella tasa de descuento que hace que el VAN (valor actual neto) de un proyecto sea igual a cero. Según Gómez y Jurado (2001).

$VAN = f_1 + \frac{f_2}{(1+i)^2} + \dots - I_o$

$(1+i)^{n_1} (1+i)^{n_2}$

20

Dónde:

- Io: Es la inversión inicial.
- f: Es flujo de efectivo neto de cada período.
- +/-: Será positiva si el flujo de efectivo del período es favorable o negativo, si al contrario.
- i: Es la tasa de interés que se debe buscar.
- n: Es el número de años del proyecto de inversión.

9. LA METODOLOGÍA

9.1. Tipo de investigación

9.1.1. Enfoque

Según el autor Gómez (2006), la investigación cualitativa se distingue por el sentido de entendimiento (de asociaciones a conocimientos de acusas o explicaciones más complejas), siendo más complicada y estructurada, implicando la exploración, descripción y correlación o asociación, dando sentido a los fenómenos que mencionan.

Para Ruiz (2012), la metodología cualitativa es tan permitida como la cuantitativa, pudiendo diferenciarse en la forma de ser utilizada por el investigador, siendo el resultado el acierto de la correcta aplicación y no la metodología; de esta manera el método cualitativo es más fácil en su descripción que la definición alegando que utilizan palabras, mientras que los cuantitativos son una simplificación de los números. Trigo Aza (2013), en cambio manifiesta que el enfoque cualitativo *se basa en recursos como la hermenéutica, para sustentar una teoría.*

Para autores como Hernández, Fernández & Baptista (2014), la investigación cuantitativa brinda la posibilidad de generalizar los resultados más ampliamente, otorga control sobre los fenómenos, así como un punto de vista basado en conteos y magnitudes. También, brinda una gran posibilidad de repetición y se centra en puntos específicos de tales fenómenos, además de que facilita la comparación entre estudios similares. Mientras que investigación cualitativa proporciona profundidad a los datos, dispersión, riqueza interpretativa, contextualización del ambiente o entorno, detalles y experiencias únicas. Asimismo, aporta un punto de vista “fresco, natural y holístico” de los fenómenos, así como flexibilidad. (pág.16).

En este contexto y de acuerdo con los fundamentos establecidos por los diferentes autores como Hernández, Fernández y Baptista (2014), se considera que para el presente trabajo el tipo de investigación es mixta, ya que se basa en medición numérica, análisis estadísticos, recolección de datos, interpretaciones, aplicado en la población de docentes del Cantón la Maná con la finalidad de ampliar los servicios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito

Educadores de Cotopaxi LTDA. Es decir, se utilizará recursos tanto del enfoque cualitativo como el cuantitativo.

9.1.2. Finalidad: Descriptivo-explicativo

Según Galeano (2004), delimitar el objeto de la investigación representa concretar varias condiciones/reglas específicas, es por ello, que estas reglas marcan los límites del trabajo investigativo, definiendo dimensiones, perspectivas teóricas y metodológicas que guían el análisis.

Para autores como Báez y Perez (2009), la investigación con método cualitativo se utiliza para comprender las complejas interrelaciones que se dan en las realidades por las que se interesa, para ello trata de:

- Definir las imágenes sociales preconscientes.
- Captar, contextualizar e interpretar, en términos culturales concretos, las actitudes y motivaciones básicas de los distintos grupos sociales. (pág. 38)

En la presente investigación se aplicó el enfoque descriptivo-explicativo, puesto que se persigue realizar los diferentes estudios que indiquen las necesidades y se pueda demostrar la factibilidad de apertura de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi LTDA. En el cantón La Mana, los mismos que serán revelados y dados a conocer al gerente de la empresa mediante el informe final.

9.1.3. Alcance: Transversal

Según Hernández y Vasquéz (2014) en la mayoría de los estudios se inician como exploratorios y descriptivos, siendo encaminados por el alcance de la investigación en el trabajo de campo inicial y posterior.

En este trabajo investigativo el alcance es de tipo transversal, porque se evalúa la información financiera correspondiente para determinar la factibilidad, integrada por las siguientes fases: estudio de mercado, estudio administrativo, estudio técnico, estudio financiero, los mismos

que permitirán obtener la situación real de la cooperativa, para poder tomar decisiones acertadas para la creación de dicha agencia.

9.2. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

9.2.1. Métodos

Método Hipotético-Deductivo: Radica en el estudio de lo general a lo particular tomando en cuenta los resultados que se esperan obtener en la investigación.

Método Analítico-Sintético: Consiente en detallar los elementos fundamentales de la investigación.

Método Histórico-Lógico: Permite analizar los conceptos teóricos que exponen los autores para abordar la evolución y el desarrollo del objeto de investigación.

9.2.2. Técnicas e instrumentos de investigación.

- **Técnica Encuesta – Instrumento cuestionario:** Hace referencia a la recolección de los datos, misma que brinda información importante para se pueda demostrar la factibilidad de apertura de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi LTDA. En el cantón La Maná. Sera aplicada a los docentes de nivel Básico y Bachillerato del Cantón La Maná.

9.3. Universo de estudio y tratamiento de la muestra

9.3.1. Universo de estudio o Población

9.3.1.1. Población

Según Kish (1995), la población “es un conjunto de sujetos o individuos con determinadas características demográficas, de la que se obtiene la muestra o participantes en un estudio epidemiológico a la que se quiere extrapolar los resultados de dicho estudio” (p. 25). En este

contexto, la investigación se desarrolla en una sola población que son los docentes del Cantón La Mana.

La población en la investigación representa a un grupo finito o infinito de personas, objetos o datos que se someterán al estudio estadístico, cuando la población es demasiado grande, se procede calcular una muestra para investigarla como parte de la población total, manteniendo un margen de error estadístico considerable.

Para el presente caso, la población a estudiar son 641 docentes, quienes se hallan asentados en el Cantón La Mana provincia de Cotopaxi, esto según datos oficiales del Distracto del Cantón La Mana. La población del magisterio lamanense es la principal afectada, porque ellos son los socios primordiales.

9.3.1.2. Muestra

Según el teorema central del límite Kish (1995), una muestra mayor a cien personas será una muestra con distribución normal en sus características, permitiendo para el propósito de realizar una estadística inferencial.

La muestra constituye una representación significativa de la población con un margen de error que no supera los 5%, estudiando así una muestra con características propias de la población total, cuando esta es demasiado grande para estudiarla. Siendo así se utilizó un muestreo aleatorio para la aplicación de encuestas.

Por tanto; para determinar la muestra se aplica la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + Ne^2}$$

Donde:

n= muestra

Z= 1.96

P=0.5

Q=0.5

N=Población

e=error

Calculo de la muestra:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 641}{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 + 35.303 * (0,05)^2}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,5 * 0,5 * 641}{3,8416 * 0,5 * 0,5 + 40.548 * 0,0025}$$

$$\mathbf{N = 241}$$

Población a ser intervenida asciende a 241 personas de la población económicamente activa del Cantón La Mana provincia de Cotopaxi.

10. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

10.1. Estudio de Mercado

Para realizar el análisis de oferta y demanda de servicios financieros analizaremos los siguientes componentes, expresados en gráficos:

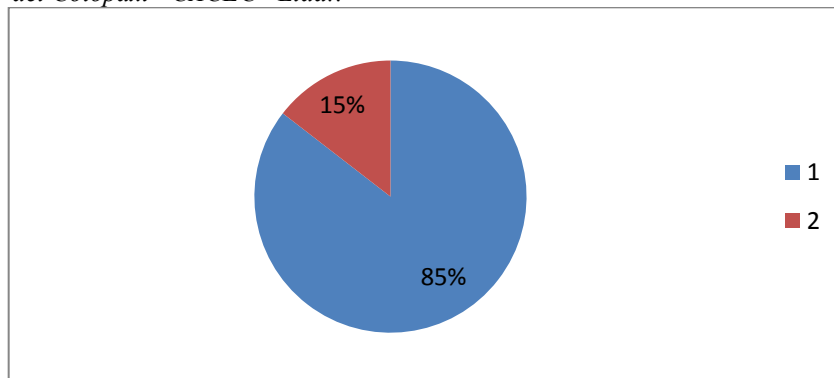
1. ¿Conoce usted Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi “CACEC” Ltda.?

Tabla N° 1: *Conoce usted Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi “CACEC” Ltda.?*

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	206	85%
No	35	15%
Total	241	100%

Elaborado por: Los Investigadores

Gráfico N° 1: *Conoce usted Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi “CACEC” Ltda.?*



Elaborado por: Los Investigadores

Análisis e interpretación

Analizando a la pregunta uno que menciona si conoce la Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi “CACEC” Ltda, dando una moción de 241 encuestados en el cantón La Mana, provincia de Cotopaxi de forma que se obtuvo los siguientes porcentajes; el 85% aseguro que si conoce a la cooperativa de ahorro y crédito, asimismo un 15 % asegura que no conoce a la cooperativa de ahorro y crédito.

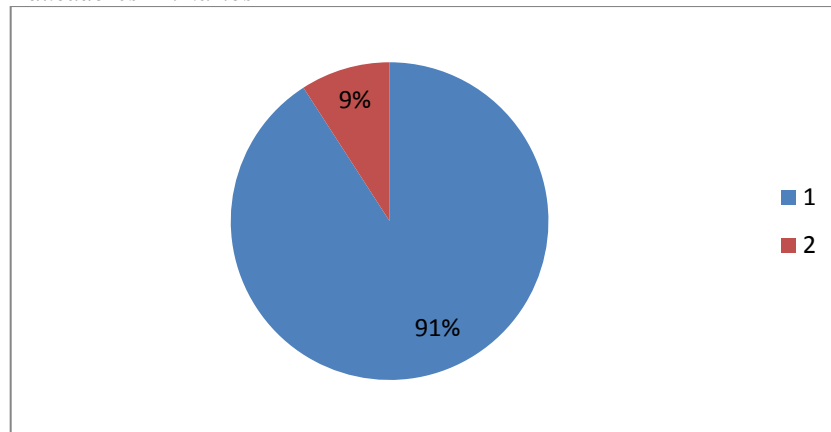
2. ¿Le gustaría ser socio de la Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi “CACEC” Ltda.?

Tabla N° 2: *Le gustaría ser socio de la Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios*

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	219	91%
No	22	9%
Total	241	100%

Elaborado por: Los Investigadores

Gráfico N° 2: *Le gustaría ser socio de la Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios*



Elaborado por: Los Investigadores

Análisis e interpretación

Analizando a la pregunta dos que menciona si le gustaría ser socio de la Cooperativa Ahorro y Crédito Educadores Primarios del Cotopaxi “CACEC” Ltda., dando una moción de 241 encuestados en el cantón La Mana, provincia de Cotopaxi de forma que se obtuvo los siguientes porcentajes ; el 91% aseguro que si quiere ser socio de la cooperativa de ahorro y crédito , asimismo un 9 % asegura que no desearía ser socio de la cooperativa de ahorro y crédito por que tienen cuenta en otras instituciones financiera.

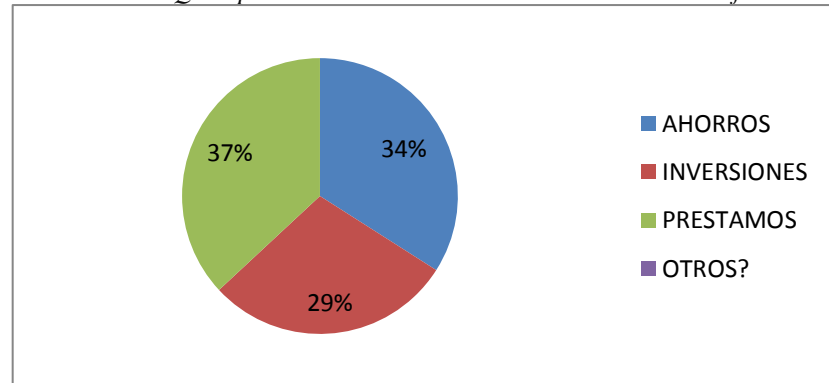
3. ¿Qué tipo de servicios busca usted en una institución financiera?

Tabla N° 3: *Qué tipo de servicios busca usted en una institución financiera*

Item	Frecuencia	Porcentaje
AHORROS	82	34%
INVERSIONES	89	37%
PRESTAMOS	70	29%
OTROS?	0	0%
Total	241	100%

Elaborado por: Los Investigadores

Gráfico N° 3: *Qué tipo de servicios busca usted en una institución financiera*



Elaborado por: Los Investigadores

Análisis e interpretación

Analizando la pregunta tres que menciona que tipo de servicio busca usted en una Institución Financiera, dando una moción de 241 encuestados en el cantón La Mana, provincia de Cotopaxi de forma que se obtuvo los siguientes resultados; el 34% asegura que les gustaría ahorrar, asimismo un 37% asegura les convendría realizar un préstamo; entonces el 29% de la población de La Mana quien tiene actividades económicas de producción y comercialización agrícola y ganadera, les gusta más la idea de invertir de esta manera generar otro ingreso para beneficio del cliente por lo cual hemos visto la necesidad de una sucursal que satisfaga cada una de las necesidades de la gente del Cantón La Mana.

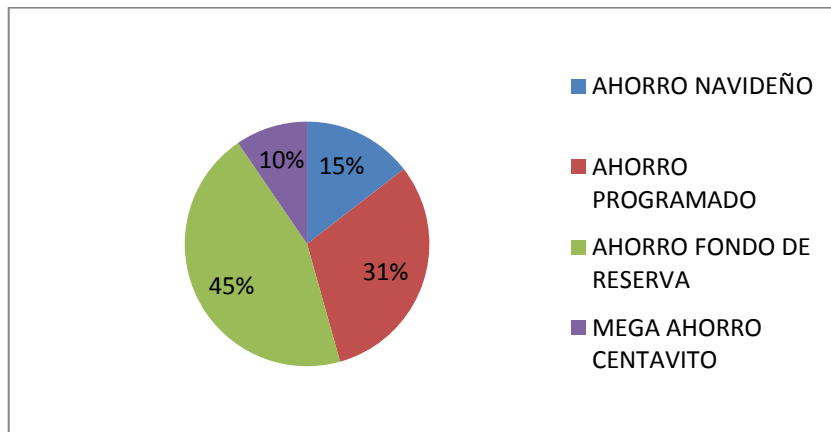
4. ¿La cooperativa pone a su disposición los siguientes tipos de ahorro adicionales; cuál elegiría usted, según su necesidad?

Tabla N° 4: *Tipos de ahorro adicionales*

Item	Frecuencia	Porcentaje
AHORRO NAVIDEÑO	35	15%
AHORRO PROGRAMADO	75	31%
AHORRO FONDO DE RESERVA	108	45%
MEGA AHORRO CENTAVITO	23	10%
Total	241	100%

Elaborado por: Los Investigadores

Gráfico N° 4: *Tipos de ahorro adicionales*



Elaborado por: Los Investigadores

Análisis e interpretación

Analizando la pregunta cuatro que menciona la necesidad de ahorrar, dando una moción de 241 encuestados en el cantón La Mana, provincia de Cotopaxi de forma que se obtuvo los siguientes resultados; el 45% asegura que le gustaría ahorrar fondo de reserva, asimismo un 31% un ahorro programado; entonces el 15% ahorros navideños y un 10% mega ahorro centavito es por ello que la población de La Mana quien tiene actividades económicas de producción y comercialización agrícola y ganadera, les gusta ahorrar de esta manera generar otro ingreso para una necesidad.

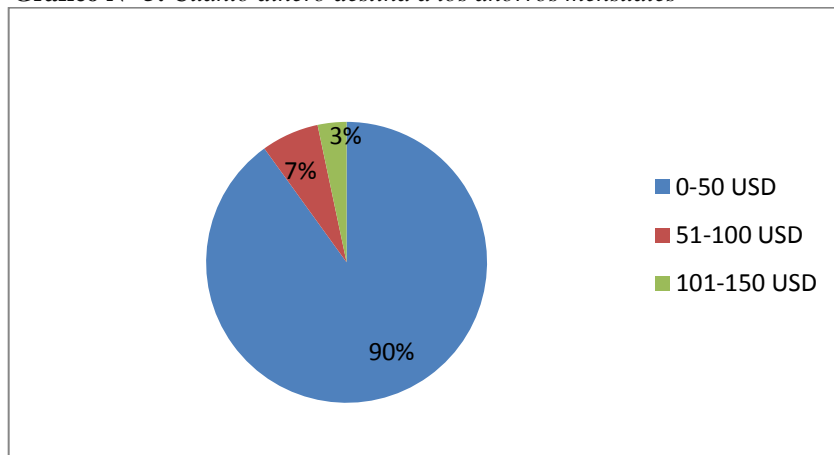
5. Si tiene un plan de ahorros ¿Cuánto dinero destina a los ahorros mensuales?

Tabla N° 5: *Cuánto dinero destina a los ahorros mensuales*

Item	Frecuencia	Porcentaje
0-50 USD	217	90%
51-100 USD	16	7%
101-150 USD	8	3%
151-200 USD	0	0%
201-250 USD	0	0%
MÁS DE 251 USD	0	0%
TOTAL	241	100%

Elaborado por: Los Investigadores

Gráfico N° 5: *Cuánto dinero destina a los ahorros mensuales*



Elaborado por: Los Investigadores

Análisis e interpretación

Se analiza la pregunta cinco del total de encuestados donde mencionan que el 7% posee un intervalo de ahorro mensual de 51 a 100 dólares, así mismo el 90% posee un ahorro mensual en intervalo de 0 a 50 dólares, mientras que un 3% posee ahorro mayores a 101 a 200 dólares, y de allí para adelante no poseen ahorros que dan mención los habitantes del catón de La Mana.

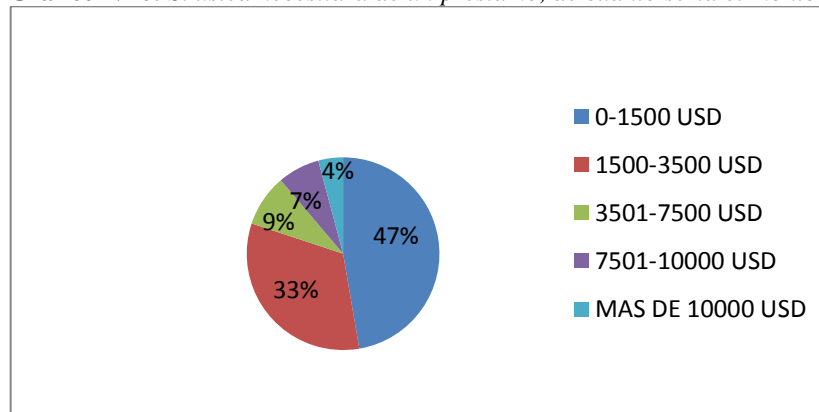
6. ¿Si usted necesitara de un préstamo, de cuanto sería el monto a solicitar?

Tabla N° 6: Si usted necesitara de un préstamo, de cuanto sería el monto a solicitar

Item	Frecuencia	Porcentaje
0-1500 USD	114	47%
1500-3500 USD	79	33%
3501-7500 USD	21	9%
7501-10000 USD	17	7%
MAS DE 10000 USD	10	4%
Total	241	100%

Elaborado por: Los Investigadores

Gráfico N° 6: Si usted necesitara de un préstamo, de cuanto sería el monto a solicitar



Elaborado por: Los Investigadores

Análisis e interpretación

De la misma forma se analiza del total de encuestados mencionan que el 47% realizaría un préstamo de 0 a 1500 dólares, mientras que el 33% indica que realizarían un préstamo de 15001 a 3500 dólares, del mismo modo el 9% confirman que harían un préstamo en intervalo de 3501 a 7500 dólares, así mismo el 7% anuncia hacer un préstamo en intervalos de 7501 a 10000 dólares y por último el 4% de habitantes indican que harían un préstamo superior a los 10000 dólares; por ende el intervalo de endeudamiento para un préstamo es de 1500 a 10000, por ende siendo una zona mercantil se puede fundamentar el endeudamiento.

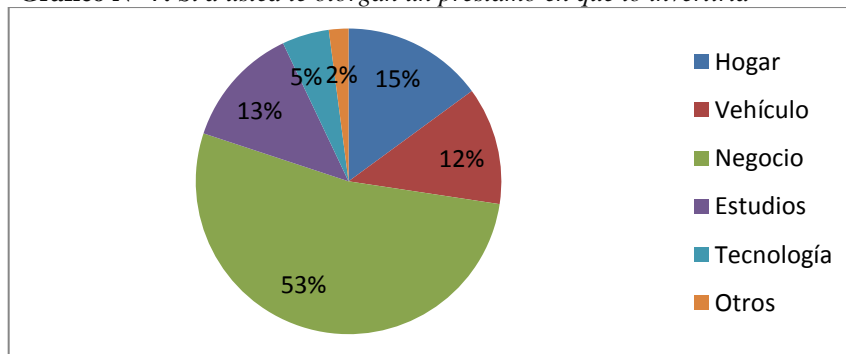
7 ¿Si a usted le otorgan un préstamo en que lo invertiría?

Tabla N° 7: Si a usted le otorgan un préstamo en que lo invertiría

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Hogar	127	53%
Vehículo	30	12%
Negocio	36	15%
Estudios	31	13%
Tecnología	12	5%
Otros	5	2%
Total	241	100%

Elaborado por: Los Investigadores

Gráfico N° 7: Si a usted le otorgan un préstamo en que lo invertiría



Elaborado por: Los Investigadores

Análisis e interpretación

Otro de los análisis a realizar es en que se invertiría el préstamo otorgado por la entidad financiera, donde se da mención a que el 53% lo invertiría en un negocio, mientras que el 15% lo invertiría en el hogar, así mismo el 15% lo invertiría en los estudios, seguido del 12% que invertiría en un vehículo, mientras que con el 5% y 2% lo invertirían en tecnología y otras necesidades de los habitantes de La Mana; interpretándolo como la mayoría de habitantes poseen negocios donde sus actividades económicas es el comercio, la agricultura, las artesanías, el turismo entre otras que potencialicen sus negocios con los préstamos.

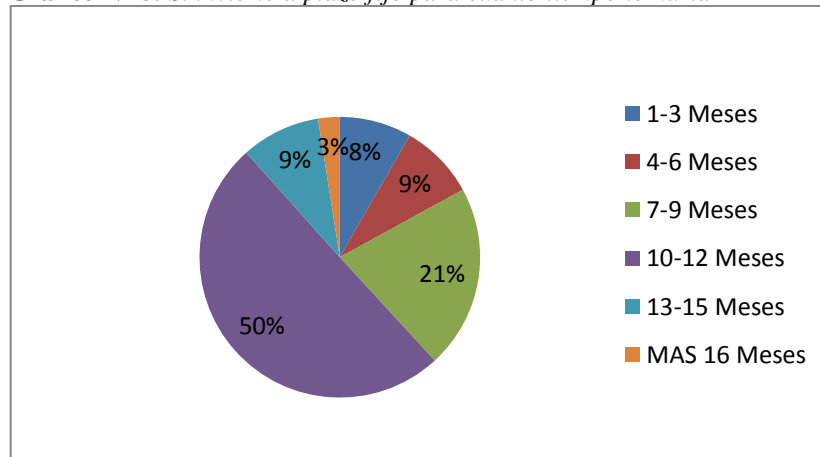
8 ¿Si invierte a plazo fijo para cuanto tiempo lo haría?

Tabla N° 8: Si invierte a plazo fijo para cuanto tiempo lo haría

Item	Frecuencia	Porcentaje
1-3 Meses	20	8%
4-6 Meses	21	9%
7-9 Meses	51	21%
10-12 Meses	121	50%
13-15 Meses	22	9%
MAS 16 Meses	6	2%
Total	241	100%

Elaborado por: Los Investigadores

Gráfico N° 8: Si invierte a plazo fijo para cuanto tiempo lo haría



Elaborado por: Los Investigadores

Análisis e interpretación

Por último se analiza la pregunta ocho que da mención a los encuestados que si invierte a plazo fijo para cuanto tiempo lo haría dando mención a que intervalos de 1 a 3 meses con un porcentaje de 8% mientras que el 9% involucra el intervalo de 4 a 6 meses y el 21% menciona que lo haría en intervalos de 7 a 9 meses, así mismo el 50% en intervalo de 10 a 12 meses, mientras que el 9% menciona que de 13 a 15 meses y sin duda que el 3% hace mención a invertir a plazo fijo más de 16 meses, esto motiva a las cooperativas ya que tenemos una inversión en intervalo de 0 a 12 meses con lo que la cooperativa puede generar liquidez que conlleva a un porcentaje del 90% de inversión a plazo fijo.

10.2. Análisis de la oferta y la demanda

10.2.1. Análisis de la oferta

La oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que, en función de éstos, aquél los adquiera. Así, se habla de una oferta individual, una de mercado o una total. En la Maná alrededor de 10 entidades financieras, entre Cooperativas de Ahorro y Crédito y Bancos, quienes han venido a establecer sus agencias en el lugar.

Se puede mencionar que las Cooperativas de Ahorro y Crédito del cantón La Maná tienen serias deficiencias, y ninguna se ha destacado en cubrir las necesidades de los docentes del lugar, siendo que los mismos están dispersos en las diferentes entidades. Las principales entidades son:

- Banco Pichincha,
- Banecuador,
- Cooperativa CACPECO,
- Cooperativa Kullki Wasi,
- Cooperativa 9 de Octubre,
- Cooperativa Sierra Centro,
- Cooperativa Sumak kawsay,
- Cooperativa Virgen del Cisne, etc.

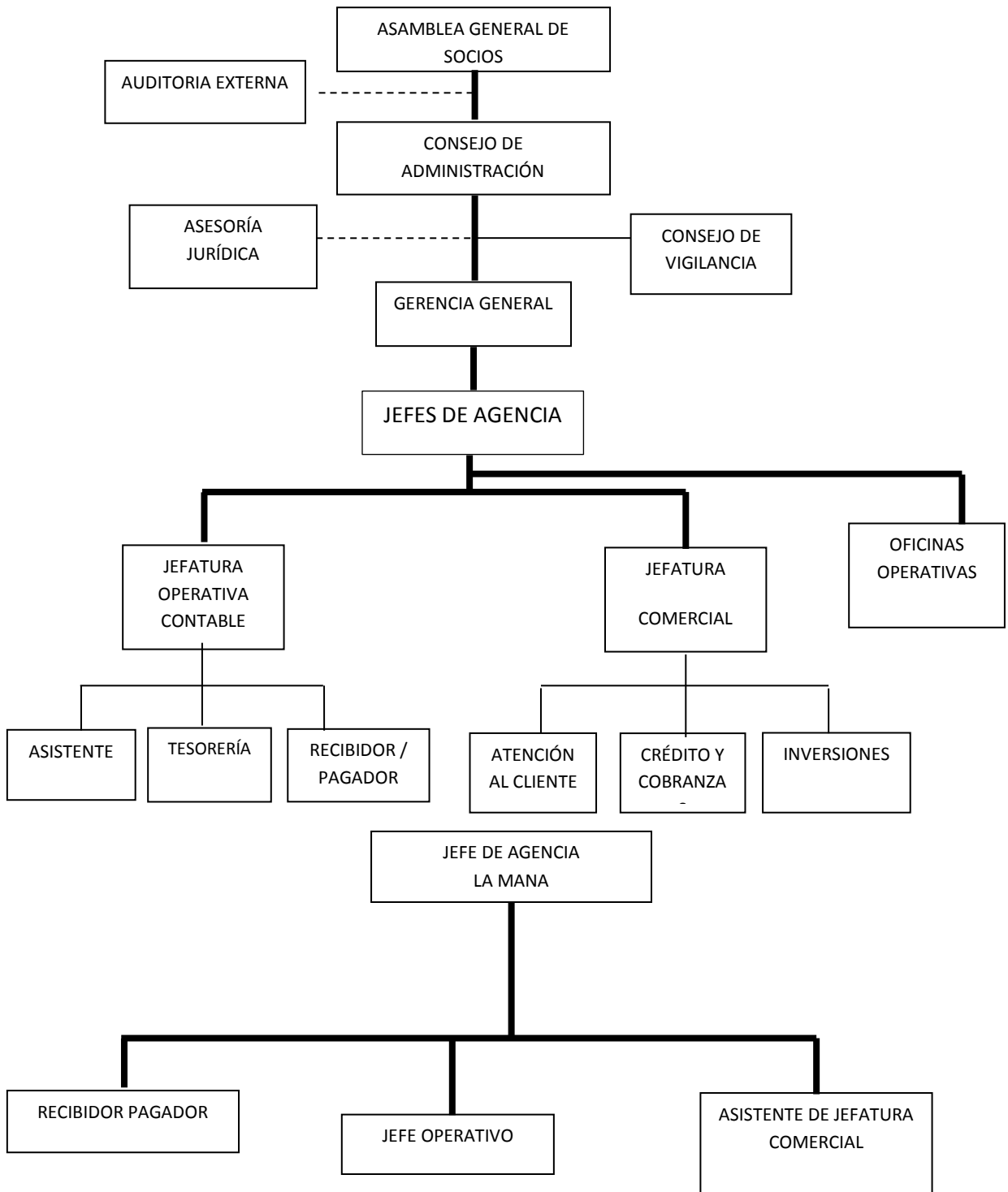
10.2.2. Análisis de la demanda

Se identifica a la demanda como los posibles clientes de la agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi, mismos que, en este caso, son primordialmente los docentes del cantón, ya que estos tienen preferencia en la entidad, por el hecho mismo de ser maestros. Son 641 docentes en el cantón La Maná, quienes se hallan inscritos en el Ministerio de educación, los cuales han manifestado

10.3. Estudio Administrativo

En el Estudio Administrativo se da a conocer el organigrama estructural que conformara la agencia de la cooperativa de ahorro y crédito CACEC Ltda.

Gráfico N° 9: Organigrama estructural General y de Agencia



10.4. Estudio técnico

10.4.1. Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.

El tamaño óptimo “es básico para la determinación de las inversiones y los costos de operación, teniendo en cuenta las estimaciones futuras del mercado” (Miranda, 2012).

Algunos procesos técnicos permiten el crecimiento modular de la producción tomando como referencia el comportamiento de la demanda, de modo que el tamaño se va acondicionando al crecimiento de ésta. Sin embargo el tamaño óptimo indica cuantas unidades del producto se puede fabricar al año, por lo que se considera que este es la producción con menores costos y mayores utilidades, para ello existe algunos factores que se verá a continuación y que permiten medir el tamaño óptimo del producto y la empresa.

10.4.2. Capacidad de producción por hora

Se puede denominar, “la función de producción debería incorporar los servicios de capital efectivamente utilizados, análogamente a lo que sucede con el factor trabajo” (Coremberg, 2004).

10.4.3. Capacidad instalada de producción

“La capacidad instalada se refiere a la disponibilidad e infraestructura necesaria para producir determinado los bienes y servicios. Su magnitud es una función directa de la cantidad de producción que puede suministrarse” (Mejía Cañas, 2013).

Al ser una empresa de servicios, no posee producción medible, ya que no fabrica nada para ser vendido, sino que ofrece la opción de guardar el dinero de los clientes de forma segura y generando intereses.

Infraestructura software: versiones, licencias

Tabla N° 9: *Infraestructura del Software*

INFRAESTRUCTURA DE SOFTWARE			
DETALLE	MARCA	MODELO	LICENCIA
4 COMPUTADORAS	SAMSUNG	OM - 8992661	MICROSOFT, LIBREOFFICE, WINWARD, ADOBE READER, REAL VCN.

Fuente: El investigador

Software base: sistemas operativos, software de seguridad

Tabla N° 10: *Infraestructura del Software*

INFRAESTRUCTURA DE SOFTWARE							
CANTIDAD	DETALLE	MARCA	MODELO	LICENCIA			
4	COMPUTADOR	SAMSUN G	OM-8992662	WINDOWS SECURITY.	8,	ESET	ENDPOINT

Fuente: Los investigadores

Software de aplicación: aplicaciones, sistemas transaccionales

Tabla N° 11: *Infraestructura del Software*

INFRAESTRUCTURA DE SOFTWARE						
CANT	DETALLE	MARCA	MODELO	SISTEMA OPERATIVO	APLICACIONES	
4	COMPUTADOR	SAMSUNG	OM-8992662	WINDOWS 8	MICROSOFT, WINRAR, ADOBE READER, REAL VNC, ESET ENDPOINT SECURITY	LIBREOFFICE,

Fuente: Los investigador

10.4.4. Infraestructura de redes y comunicaciones: topologías, enlaces, seguridades, redes externas

Según el documento T.I. 012-2016 sobre el “INFORME PARA ENLANCES OTRAS AGENCIAS” realizado por el Departamento de Tecnologías de la información establece la infraestructura de redes y comunicaciones que enlazará las agencias, entre ellas la Agencia La Maná. Estableciendo lo siguiente:

10.4.5. Sistema financiero de CACEC.

El sistema que CACEC posee actualmente se llama CONEXUS, en tal sistema permite crear agencias para consolidar balances, cartera, inversiones, y estructuras de los organismos de control.

Bases de datos.

El motor de base de datos que poseemos se llama INFORMIX de IBM, el aplicativo interactúa y extrae información de base de datos, y los procesa.

Respaldos de información.

Por tratarse de algo crítico, en tener asegurada la información se implementó un sistema BACKUP de respaldos, de tal forma que en el caso de fallas en el servidor principal, entra a funcionar otro servidor secundario, dichos servidores (principal - secundario) están interactuando conjuntamente gracias al enlace de datos que se tiene fuera de matriz en la provincia de Cotopaxi.

Así mismo, en matriz se tiene un servicio en la nube en el cual se suben respaldos diariamente, en el caso de que haya un fallo de servidores tanto en Matriz como en la parte secundaria, también se posee discos externos en red para el almacenamiento de la información de la base de datos.

Toda la información está protegida y encriptado.

Enlaces de datos.

Los enlaces de datos proveen una comunicación con otras agencias o puntos desde la Matriz hacia afuera.

En CACEC se tiene enlaces de datos, con otro cantón de Latacunga, esto gracias a que se tiene un servidor externo por caso de contingencias (fallos servidor primario, fenómenos naturales o sabotajes), si falla Matriz todas las agencias van a poder comunicarse con dicho servidor externo y así siempre proveer el servicio.

Existen dos tipos de enlace el primero es por fibra óptica, y uno secundario por radio enlace, en el caso que haya fallos en la fibra óptica, entra el enlace secundario, con esto se obtiene una confiabilidad del 97%.

Para fallos de energía se tiene un UPS, de 20KVA dedicado exclusivamente para el data center con un banco de baterías con autonomía de dos horas sin generador.

Información técnica.

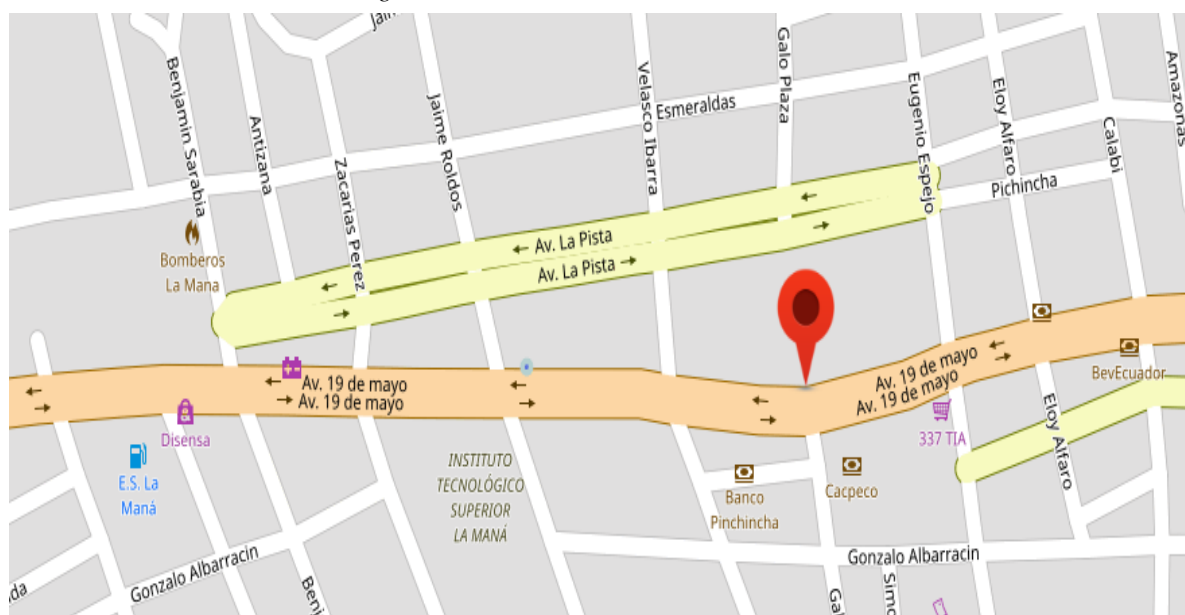
Para la comunicación entre agencias se toma en cuenta los siguientes parámetros.

- Que las agencias se comuniquen mediante nuestras IP públicas.
- Anchos de banda de proveedores de internet y enlaces.
- Configuración y programación de dispositivos de seguridad (Check point y ASSA).
- Configuración y programación de los Routers y Switch tanto de Matriz y de Agencias, esto es para asignarles las IP, con las que trabajara la agencia, por ejemplo:

10.4.6. Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto

La apertura de la Agencia al cantón La Mana provincia de Cotopaxi es a la Av. 19 de Mayo y Galo Plaza, siendo un sector muy comercial y poblado, por lo que se estima que no existe inconveniente para sus socios actuales y contribuirá a generar crecimiento en la cartera de clientes. Es un lugar estratégico ya que en esta misma dirección se encuentra ubicados negocios y otras instituciones financieras que ayudaran a un crecimiento progresivo acelerado.

Gráfico N° 10: *Ubicación de la Agencia*



Fuente: El investigador

10.5. Estudio Legal

Norma de control para la apertura, traslado y cierre de oficinas de las cooperativas de ahorro y crédito, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y cajas centrales.

10.5.1. Glosario y ámbito

Artículo 1.- Para los efectos de la presente norma entiéndase como:

Matriz: Oficina principal, constituida como domicilio legal y que debe constar en el estatuto social, a matriz llevará la contabilidad integral de la entidad y establecerá los procesos y controles contables de toda la red de oficinas.

Sucursales: Oficinas ubicadas en una circunscripción territorial distinta de la matriz; dependientes directamente de esta, capaces de realizar transacciones con independencia, contabilizándolas en sus propios estados financieros.

Agencias: Oficinas dependientes de una sucursal o la matriz, supeditadas a ésta, sin autonomía contable.

Ventanillas de extensión de servicios: Oficinas ubicadas dentro de establecimientos relacionados al vínculo común de los socios y que podrán efectuar servicios descritos en la presente norma.

Oficinas temporales: Establecimiento que depende orgánicamente de la matriz o de una sucursal, tienen duración definida y funcionan en ferias nacionales o internacionales, exposiciones o cualquier tipo de evento con el objeto exclusivo de brindar información al público de los productos y servicios ofertados.

El tiempo de duración de funcionamiento de estas oficinas no será mayor a treinta (30) días.

Puntos móviles: Servicio otorgado por la matriz, sucursales o agencias, dentro de un espacio territorial específico sean parroquias o cantones, utilizando para ello medios móviles; con capacidad y seguridad suficiente para transponer valores y actualizar datos en tiempo real.

Corresponsales solidarios: Son personas naturales o jurídicas que, a través de instalaciones ubicadas en el país, distintas a las de la entidad financiera y bajo la responsabilidad de ésta, prestan servicios financieros autorizados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Terminal electrónico: Son dispositivos conectados en línea a una plataforma tecnológica de servicios financieros.

Artículo 2.- La presente norma aplica a las cooperativas de ahorro y crédito, a las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y a las cajas centrales, en adelante denominadas "entidades".

10.5.2. Requisitos y autorización para apertura de matriz, sucursales y agencias

Artículo 4.- Para la autorización de apertura de matriz, sucursales y agencias, las entidades, deberán presentar a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria lo siguiente:

- a. Solicitud suscrita por el representante legal, en la que deberá indicar la provincia, el cantón, la parroquia, la zona o sector; la dirección clara y precisa del lugar en donde funcionará;
 - b. Copia certificada del acta de la sesión del consejo de administración en la que se haya aprobado el estudio de factibilidad y resuelto la apertura;
 - c. Estudio de factibilidad, conforme a los parámetros dispuestos en el anexo I de esta norma;
- y,
- d. Dictamen de la auditoría externa del último año, si fuere aplicable.

Artículo 5.- La Superintendencia de Economía Popular y Solidario evaluará la apertura de matriz, sucursales y agencias, considerando sobre las entidades lo siguiente:

- a. Que hayan cumplido en los últimos 12 meses la norma de solvencia;
- b. Que hayan estado en los últimos 12 meses bajo supervisión preventiva y correctiva;
- c. Que no registren a la fecha de solicitud deficiencia de provisiones;
- d. Que cumplan con los límites de crédito previstos en el Código Orgánico Monetario y Financiero;
- e. Que cumplan con lo dispuesto en la normativa vigente;

f. Que no hayan presentado eventos de riesgo alto o crítico identificados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, que atenten contra la estabilidad de la entidad en los últimos 12 meses;

g. Que se encuentren al día con el envío de información solicitada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en los plazos establecidos; y, Adicionalmente, La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria considerará que la apertura de matriz, sucursales, agencias coadyuven al fortalecimiento de una o más entidades del sector. Así mismo, se aplicará la metodología establecida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria para determinar el grado de concentración de oficinas matrices, sucursales o agencias en un territorio determinado.

Artículo 6.- Cumplidos los requisitos anteriores, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, de ser el caso, autorizará mediante resolución, la apertura de la matriz, sucursales o agencias con su correspondiente código de identificación,

Artículo 7.- Si la entidad no inicia sus actividades dentro de los seis meses, contados a partir de la fecha de autorización, la resolución correspondiente quedará sin efecto, salvo que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria haya autorizado, a petición de la entidad, la prórroga

Artículo 8.- La matriz, sucursales y agencias sólo podrán realizar las operaciones previstas en el numeral 2 del artículo 194 del Código Orgánico Monetario y Financiero y aquellas que determine la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, y que hayan sido autorizadas previamente por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.²

10.6. Estudio Financiero

Determinación del balance general, incluyendo el detalle cuantificado de las inversiones: fijas, diferidas y corrientes

10.6.1. Activos Fijos

Los activos fijos son las inversiones que realiza la empresa con el fin de iniciar la actividad productiva, entre los activos se pueden encontrar los terrenos, edificaciones, maquinaria,

²² Información Tomada de la superintendencia de economía popular

mobiliarios, equipo de cómputo y todo aquello que permita la plena operatividad de la empresa para así generar bienes o servicios.

Están considerados como las inversiones de capital permanente necesarios para el desarrollo habitual de las empresas, por ejemplo: propiedades, plantas, terrenos, maquinarias, mobiliarios, equipos de transporte, etc. Se incluye la compra de activo fijo nuevo o usado, construido por cuenta propia, ventas o retiros. (Contraloría General del Estado, 2015, pág. 5)

Además los activos fijos mencionado por Vivallo, (pág. 214) dice que “es el conjunto de recursos inmovilizados que no son sujetos de transacciones y que en la mayoría de los casos no cambian su forma física a lo largo del ciclo del producto” por lo tanto diría que son bienes duradero.

Para efectos del presente proyecto se utiliza los siguientes activos necesarios para la apertura de agencia de la Cooperativa Educadores de Cotopaxi Ltda.

Tabla N° 12: *Inversiones fijas*

PROPIEDADES Y EQUIPO

Descripción	Unidades	Valor unitario	Valor Total
MUEBLES Y ENSERES			\$ 8.390,00
Sillas Ejecutivas	3	\$ 250,00	\$ 750,00
Sillas Cajeras	3	\$ 200,00	\$ 600,00
Sillas de oficina	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Escritorio en L	2	\$ 320,00	\$ 640,00
Estructura para dos cajas	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Silla Triple	2	\$ 300,00	\$ 600,00
Archivador Aéreo	2	\$ 400,00	\$ 800,00
Archivador	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Televisor	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Juego de poste ordenador	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Separadores de Ambiente	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Mesa porta papeletas	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Radio	1	\$ 80,00	\$ 80,00

EQUIPO DE COMPUTO			\$ 3.780,00
Computadoras	4	\$ 600,00	\$ 2.400,00
Impresora Completa	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Impresora de Caja	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Copiadora/Escáner	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Teléfono Inalámbrico	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Parlantes	2	\$ 75,00	\$ 150,00
CONSTRUCCIONES Y REMODELACIONES			\$ 1.550,00
Rotulación	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Pintura del Local	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Adecuaciones inalámbricas	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Adecuaciones del Local	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Gastos varios	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Materiales de adecuaciones	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Total			\$ 14.170,00

Fuente: Los investigador

En resumen se presenta unos activos fijos o tangibles por \$14.170 usd; costo que debe tomarse en consideración para el desembolso de valores.

10.6.2. Inversiones en activos fijos intangibles

En este se consideran todos los activos intangibles como software para el diseño, sistemas informáticos, publicidad.

Tabla N° 13: *Intangibles*

18 PROPIEDADES Y EQUIPO

Descripción	Unidades	Valor unitario	Valor Total
Instalación de enlace de datos y redes	1	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00
Total			\$ 7.500,00

Fuente: Los investigador

Los activos intangibles según el reporte del Departamento de Tecnologías de la Información son de \$6.000,00.

10.6.3. Total inversiones en activo fijos

Tabla N° 14: Total activo fijo

18 PROPIEDADES Y EQUIPO

Descripción	Valor Total
MUEBLES Y ENSERES	\$ 8.390,00
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 3.780,00
CONSTRUCCIONES Y REMODELACIONES	\$ 1.550,00
INTANGIBLES	\$ 7.500,00
Total	\$ 21.220,00

Fuente: Los investigador

Los activos fijos total ascienden a un valor de \$21.220.

Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo

10.6.4. Activo Circulante o Corriente

Caja – Bancos

Se estima para Caja y Bancos un rubro de \$10.000 usd para mantener liquidez en la empresa, esta consideración se la realiza en el supuesto que exista gasto que no hayan sido considerados en el proyecto y que se necesite una derogación de efectivo inmediata, además que facilitará el movimiento inicial con los socios y nuevos socios de la agencia.

Cuentas por cobrar

Cuentas por cobrar = $ventas\ anuales / 360 * período\ promedio\ de\ recuperación$

Cuentas por cobrar = $\$2.255.861,70 / 360 *(12)$

Cuentas por cobrar = \$6.550,37

Aplicando la formulación se tiene un resultado de \$6.550,37 que es considerado para el proyecto. Así se compone el activo circulante, presentando el siguiente resumen:

Tabla N° 15: *Total activo circulante*

Activo circulante	Valor \$USD
Cuentas por Cobrar	\$ 6.550,37
Caja Bancos	\$ 10.000,00
Total	\$ 16.550,37

Fuente: Los investigadores

Se tiene un total en activo corriente o circulante de \$16.266,28, que refiere a la cuenta que en la empresa tendrá una mayor rotación y movimiento, ya que este es necesario para mantener las actividades productivas y desarrollar el producto pantuflas adecuadamente.

10.6.5. Plan de inversiones

Evidenciado todo lo anterior es necesario presentar un cuadro resumen que presente toda la planificación de las inversiones a realizarse en la empresa Támesis para la creación de un nuevo producto “pantuflas”.

Tabla N° 16: *Plan de Inversión*

Inversión	Valores \$USD	Valores %
Activo Fijo	\$ 21.220,00	68%
Capital de trabajo	\$ 9.825,56	32%
Total Inversión	\$ 31.045,56	100%
Financiamiento recursos propios	\$ 10.000,00	32%
Financiamiento institución financiera	\$ 21.045,56	68%
Total financiamiento	\$ 31.045,56	100%

Fuente: Los investigadores

Como se puede observar el 32% de las inversiones pertenecen al capital de trabajo y 68% a lo que refiere a activos fijos, esto se da por que la Cooperativa Educadores de Cotopaxi debe invertir en infraestructura y en movimiento de cartera. Y en cuanto al financiamiento como se evidenció anteriormente los recursos propios son del 32% ya que se piensa invertir \$10.000 dólares y los recursos financiados un 68%.

Hay que mencionar que se financia porque así la estructura del negocio permite generar un mayor movimiento de capital y no genera problemas de iliquidez, o le resta efectivo a la Matriz; además que es recomendable por los expertos económicos que se debe financiar el proyecto una parte de este, así se crea diversificación de cartera y se tiene liquidez para las actividades económicas.

10.6.6. Presupuesto de gastos e ingresos

“El presupuesto constituye una contrapartida que integra el costo de todos los medios, acciones y estrategias de un proyecto, representándolos en valores monetarios”. (Ramírez V. , 2007).

10.6.7. Costos de producción

Para la determinación de los costos de producción se establece los siguientes análisis y resultados derivados de la investigación de campo y del análisis de costos de los servicios financieros con los montos máximos permitidos por la Ley en promedio general según la SEPS.

Tabla N° 17: Costo promedio de servicios financieros generales

Materiales	Costos unitario
Cheques devueltos	\$ 2,35
Servicio de retiro cajero automático	\$ 0,45
Impresión de consulta cajero	\$ 0,30
Servicio de transferencia	\$ 0,94
Servicio de reposición	\$ 2,65
Servicios de emisión	\$ 4,60
Servicio de renovación	\$ 1,65
Total	\$ 1,85

Fuente: Los investigadores

Tabla N° 18: *Costo promedio de servicios financieros generales mensuales*

Materiales	Costos unitario
Cheques devueltos	\$ 3.596,03
Servicio de retiro cajero automático	\$ 688,60
Impresión de consulta cajero	\$ 459,07
Servicio de transferencia	\$ 1.438,41
Servicio de reposición	\$ 4.055,09
Servicios de emisión	\$ 7.039,03
Servicio de renovación	\$ 2.524,87
Total	\$ 2.828,73

Fuente: Los investigadores

Tabla N° 19: *Costo promedio de servicios financieros generales anual*

Materiales	Costos unitario
Cheques devueltos	\$ 43.152,32
Servicio de retiro cajero automático	\$ 8.263,21
Impresión de consulta cajero	\$ 5.508,81
Servicio de transferencia	\$ 17.260,93
Servicio de reposición	\$ 48.661,12
Servicios de emisión	\$ 84.468,36
Servicio de renovación	\$ 30.298,43
Total	\$ 33.944,74

Fuente: Los investigadores

La determinación de los costos se realizó mediante el análisis individualizado de los servicios a prestar. Sin embargo, por obvias razones se trabaja con el costo promedio, dado que no siempre se ocupa todos los servicios, sino que tienen el carácter de ser rotativos e individualizados para cada cliente, por lo que para efectos de cálculo se toma como referencia

los 1.504 potenciales socios o clientes para el primer año y que corresponde a los demandantes de los servicios, necesitándose anualmente un costo aproximado que bordean los \$33.944,74 dólares.

Tabla N° 20: Depreciación

Activo Fijo	Valor \$USD	Valor depreciación \$USD
MUEBLES Y ENSERES		\$ 839,00
Sillas Ejecutivas	\$ 750,00	\$ 75,00
Sillas Cajeras	\$ 600,00	\$ 60,00
Sillas de oficina	\$ 120,00	\$ 12,00
Escritorio en L	\$ 640,00	\$ 64,00
Estructura para dos cajas	\$ 1.500,00	\$ 150,00
Silla Triple	\$ 600,00	\$ 60,00
Archivador Aéreo	\$ 800,00	\$ 80,00
Archivador	\$ 600,00	\$ 60,00
Televisor	\$ 800,00	\$ 80,00
Juego de poste ordenador	\$ 1.200,00	\$ 120,00
Separadores de Ambiente	\$ 400,00	\$ 40,00
Mesa porta papeletas	\$ 300,00	\$ 30,00
Radio	\$ 80,00	\$ 8,00
EQUIPO DE COMPUTO		\$ 1.259,87
Computadoras	\$ 2.400,00	\$ 799,92
Impresora Completa	\$ 400,00	\$ 133,32
Impresora de Caja	\$ 400,00	\$ 133,32
Copiadora/Escáner	\$ 350,00	\$ 116,66
Teléfono Inalámbrico	\$ 80,00	\$ 26,66
Parlantes	\$ 150,00	\$ 50,00
Total	\$ 14.170,00	\$ 2.098,87

Fuente: Los investigadores

Las depreciaciones que se toman en cuenta solo se las realiza a los bienes que la Cooperativa de Ahorros y Crédito Educadores de Cotopaxi Ltda., adquirirá para la prestación de servicios y atención a los clientes. Mismo que se deprecia en \$2.

Tabla N° 21: Mantenimiento maquinaria

Activo fijo	N° de equipos	N° mantenimientos anual	Valor unitario \$USD	Valor Total \$USD
EQUIPO DE COMPUTO	4	4	\$ 20,00	\$ 320,00
Total	4	4	\$ 20,00	\$ 320,00

Tabla N° 22: Mano de Obra

N°	NOMINA	CARGO	SALARIO UNIFICADO	HORAS EXTRAS	DESCUENTOS	TOTAL INGRESOS	9,35% APORTE IESS	11,15% APORTE PATRONAL	Sueldo menos Pago IESS	XIII Sueldo	XIV Cuarto	LIQUIDO A PAGAR	Valor Anual	Vacaciones
1	AABB	Gerente de Agencia	\$ 650,00	0	0	\$ 650,00	\$ 60,78	\$ 72,48	\$ 661,70	\$ 54,17	\$ 54,17	\$ 770,03	\$ 9.240,40	\$ 325,00
2	EEFF	Jefe Operativo	\$ 450,00	0	0	\$ 450,00	\$ 42,08	\$ 50,18	\$ 458,10	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 533,10	\$ 6.397,20	\$ 225,00
3	GGHH	Recibidor/pagador	\$ 390,00	0	0	\$ 390,00	\$ 36,47	\$ 43,49	\$ 397,02	\$ 32,50	\$ 32,50	\$ 462,02	\$ 5.544,24	\$ 195,00
4	MMNN	Asistente Jefatura Comercial	\$ 390,00	0	0	\$ 390,00	\$ 36,47	\$ 43,49	\$ 397,02	\$ 32,50	\$ 32,50	\$ 462,02	\$ 5.544,24	\$ 195,00
	TOTAL Personal		\$ 1.880,00	\$ -	\$ -	\$ 1.880,00	\$ 175,78	\$ 209,62	\$ 1.913,84	\$ 156,67	\$ 156,67	\$ 2.227,17	\$26.726,08	\$ 940,00
		Anual	\$22.560,00	\$ -	\$ -	\$22.560,00	\$ 2.109,36	\$ 2.515,44	\$22.966,08			\$26.726,08	\$ 320.712,96	
							\$ 4.624,80	\$ 4.624,80						
										Annual	\$ 26.726,08			

Tabla N° 23: Costo Total

Costo de producción total	Valor \$USD
Insumos	\$ 33.944,74
Cargo depreciación	\$ 2.098,87
Mantenimiento	\$ 320,00
Mano de obra directa e indirecta	\$ 26.726,08
Total	\$ 63.089,69

Tabla N° 24: Costo Administrativo

Descripción	Precio Unitario	Precio Total
Servicios basicos	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Arriendos	\$ 450,00	\$ 5.400,00
Total	\$ 570,00	\$ 6.840,00

Tabla N° 25: Tabla de Amortización

Capital Inicial	>>>	\$ 21.045,56
Duración (meses)	>>>	36
Interés	>>>	9,33%
Cuota Periódica		\$672,48

	Total a Pagar	Total a Pagar de Interés	Total a Pagar de Capital	Capital Pendiente
Año 1	\$ 8.069,76	\$ 1.695,55	\$ 6.374,22	\$ 14.671,34
Año 2	\$ 8.069,76	\$ 1.074,73	\$ 6.995,03	\$ 7.676,31
Año 3	\$ 8.069,76	\$ 393,45	\$ 7.676,31	\$ (0,00)
Año 4	\$ 5,00	\$ -	\$ -	
Año 5	\$ -	\$ -	\$ -	
Total	\$ 24.214,29	\$ 3.163,73	\$ 21.045,56	

Períodos	Cuota periódica	Interés	Capital	Capital Pendiente
1	\$ 672,48	\$ 163,63	\$ 508,85	\$ 20.536,71
2	\$ 672,48	\$ 159,67	\$ 512,81	\$ 20.023,90

3	\$	672,48	\$	155,69	\$	516,79	\$	19.507,11
4	\$	672,48	\$	151,67	\$	520,81	\$	18.986,29
5	\$	672,48	\$	147,62	\$	524,86	\$	18.461,43
6	\$	672,48	\$	143,54	\$	528,94	\$	17.932,49
7	\$	672,48	\$	139,43	\$	533,06	\$	17.399,44
8	\$	672,48	\$	135,28	\$	537,20	\$	16.862,24
9	\$	672,48	\$	131,10	\$	541,38	\$	16.320,86
10	\$	672,48	\$	126,89	\$	545,59	\$	15.775,27
11	\$	672,48	\$	122,65	\$	549,83	\$	15.225,45
12	\$	672,48	\$	118,38	\$	554,10	\$	14.671,34
13	\$	672,48	\$	114,07	\$	558,41	\$	14.112,93
14	\$	672,48	\$	109,73	\$	562,75	\$	13.550,18
15	\$	672,48	\$	105,35	\$	567,13	\$	12.983,05
16	\$	672,48	\$	100,94	\$	571,54	\$	12.411,52
17	\$	672,48	\$	96,50	\$	575,98	\$	11.835,54
18	\$	672,48	\$	92,02	\$	580,46	\$	11.255,08
19	\$	672,48	\$	87,51	\$	584,97	\$	10.670,11
20	\$	672,48	\$	82,96	\$	589,52	\$	10.080,59
21	\$	672,48	\$	78,38	\$	594,10	\$	9.486,48
22	\$	672,48	\$	73,76	\$	598,72	\$	8.887,76
23	\$	672,48	\$	69,10	\$	603,38	\$	8.284,38
24	\$	672,48	\$	64,41	\$	608,07	\$	7.676,31
25	\$	672,48	\$	59,68	\$	612,80	\$	7.063,52
26	\$	672,48	\$	54,92	\$	617,56	\$	6.445,95
27	\$	672,48	\$	50,12	\$	622,36	\$	5.823,59
28	\$	672,48	\$	45,28	\$	627,20	\$	5.196,39
29	\$	672,48	\$	40,40	\$	632,08	\$	4.564,31
30	\$	672,48	\$	35,49	\$	636,99	\$	3.927,32
31	\$	672,48	\$	30,53	\$	641,95	\$	3.285,37
32	\$	672,48	\$	25,54	\$	646,94	\$	2.638,44
33	\$	672,48	\$	20,51	\$	651,97	\$	1.986,47
34	\$	672,48	\$	15,44	\$	657,04	\$	1.329,44
35	\$	672,48	\$	10,34	\$	662,14	\$	667,29
36	\$	672,48	\$	5,19	\$	667,29	\$	(0,00)
			\$	5,00				

BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

<u>ACTIVO</u>		\$37.595,93	<u>PASIVO</u>		\$27.666,08
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		\$16.375,93	<u>CUENTAS POR PAGAR</u>		\$27.666,08
EFFECTIVO	\$5.000,00		SUELDOS POR PAGAR	\$20.450,64	
BANCOS	\$5.000,00		XIII SUELDO	\$ 1.880,00	
CUENTAS POR COBRAR	\$6.375,93		XIV SUELDO	\$ 1.880,00	
			VACACIONES	\$ 940,00	
<u>ACTIVO FIJO</u>		\$21.220,00	APORTES IEES	\$ 2.515,44	
MUEBLES Y ENSERES	\$8.390,00		<u>PATRIMONIO</u>		\$9.929,85
EQUIPO COMPUTO	\$3.780,00		CAPITAL	\$9.929,85	
CONSTRUCCIONES Y REMODELACIONES	\$1.550,00				
INTANGIBLES	\$7.500,00				
TOTAL ACTIVO		\$37.595,93	TOTAL ACTIVO + PATRIMONIO		\$37.595,93

Tabla N° 26: Presupuestos de ingreso

CREDITOS	TASAS	Solicitantes	Crédito mínimo	
			solicitado	
Consumo	15,20%	549	274.399	41.709
Microcréditos	19,99%	549	302.387	60.447
AHORROS			Valor depositado	
Ahorro a la vista	1%	28	14.027	140
Ahorro navideño	4%	28	14.027	561
Ahorro estudiantil	4%	28	14.027	561
Mega Ahorro Centavito	1%	28	14.027	140
Ahorro Cautivo	1%	28	14.027	140
Ahorro programado	4%	28	14.027	561
Ahorro Décimo Tercero	4%	28	14.027	561
Ahorro fondo de reserva	4%	28	14.027	561
Ahorro gana diario	4%	28	14.027	561
Ahorro Décimo Cuarto	4%	28	14.027	561
Ahorro futuro	1%	28	14.027	140
Ahorro Fondo de jubilación	4%	28	14.027	561

Ingresos por intereses	Ingresos totales
\$ 97.106,13	\$ 97.106,13
\$ 99.009,42	\$ 99.009,42
\$ 100.950,00	\$ 100.950,00
\$ 102.928,62	\$ 102.928,62
\$ 104.946,02	\$ 104.946,02

Tabla N° 27: Estado Financiero

	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos	\$ 97.106,13	\$ 99.009,42	\$ 100.950,00	\$ 102.928,62	\$ 104.946,02
(-) Costos de producción	\$ 63.089,69	\$ 65.405,09	\$ 67.805,45	\$ 70.293,91	\$ 72.873,70
(=) Utilidad bruta	\$ 34.016,44	\$ 33.604,33	\$ 33.144,55	\$ 32.634,71	\$ 32.072,32
(-) Costos de administración	\$ 6.840,00	\$ 7.088,98	\$ 7.347,01	\$ 7.614,45	\$ 7.891,61
(-) Costos financieros	\$ 1.695,55	\$ 1.074,73	\$ 393,45	\$ -	\$ -
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 25.480,89	\$ 25.440,62	\$ 25.404,08	\$ 25.020,26	\$ 24.180,71
(-) Impuesto a la renta 25%	\$ 6.370,22	\$ 6.360,16	\$ 6.351,02	\$ 6.255,07	\$ 6.045,18
(=) Utilidad después de impuestos	\$ 19.110,67	\$ 19.080,47	\$ 19.053,06	\$ 18.765,20	\$ 18.135,53
(-) Reparto de utilidades trabajadores 15%	\$ 2.866,60	\$ 2.862,07	\$ 2.857,96	\$ 2.814,78	\$ 2.720,33
(=) Utilidad del ejercicio	\$ 16.244,07	\$ 16.218,40	\$ 16.195,10	\$ 15.950,42	\$ 15.415,20

Tabla N° 28: Flujo de caja

Años	0	2017	2018	2019	2020	2021
(+) Ingresos Operacionales	\$ 31.045,56	\$ 97.106,13	\$ 99.009,42	\$ 100.950,00	\$ 102.928,62	\$ 104.946,02
Inversión propia	\$ 10.000,00					
Inversión financiada	\$ 21.045,56					
Ingresos por servicios financieros		\$ 97.106,13	\$ 99.009,42	\$ 100.950,00	\$ 102.928,62	\$ 104.946,02
(-) Egresos operacionales	\$ -	\$ 71.625,24	\$ 73.568,79	\$ 75.545,92	\$ 77.908,36	\$ 80.765,31
(-) Costo de producción		\$ 63.089,69	\$ 65.405,09	\$ 67.805,45	\$ 70.293,91	\$ 72.873,70
(-) Costos de administración		\$ 6.840,00	\$ 7.088,98	\$ 7.347,01	\$ 7.614,45	\$ 7.891,61
(-) Costos financieros		\$ 1.695,55	\$ 1.074,73	\$ 393,45	\$ -	\$ -
(=) Flujo neto del efectivo	\$ (31.045,56)	\$ 25.480,89	\$ 25.440,62	\$ 25.404,08	\$ 25.020,26	\$ 24.180,71

Tabla N° 29: TIR y VAN

TIR	56%
VAN	\$ 53.294,72

Beneficios \$ 504.940,19

Costos \$ 379.413,62

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

11.1. Conclusiones

- Existe factibilidad para la implementación de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi en el cantón La Maná, ya que consta de una demanda de aceptación en cual puede verificar a la colectividad del Cantón La Mana.
- Muchas personas manifestaron su predisposición para formar parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi. La instalación de una agencia en el lugar causó mucha expectativa.
- Se cuenta con los recursos humanos, técnicos, tecnológicos y financieros para la implementación de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi en el cantón La Maná.

11.2. Recomendaciones

- Se debería procurar el llevar a cabo la implementación de la agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi, ya que las condiciones son favorables para tal fin, sobre todo existe una factibilidad comprobada.
- Se hace menester el implementar sistemas de crédito rápido y seguro para cumplir con las expectativas que ha creado la posible implementación de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi en el cantón La Maná.
- Se debe establecer estrategias de comercialización en las cuales sea beneficiario tanto la agencia como los socios que pertenecen o desean pertenecer con el fin de captar más accionistas y a su vez que conozcan sobre la institución financiera.

12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baca G. (2001). *Evaluación de Proyecto*.

Carlos Mario Morales. (2010).

Contraloría General del Estado. (2015). *Activos Fijos*. Quito: Contraloría General del Estado - Ecuador.

Coremberg, A. (2004). *La Medición de la Productividad y los Factores Productivos*. La Plata: <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/>.

Díquez, M. (2012). *libro*. Madrid: capeluz.

Geobani, R. H. (2013).

Machado, J. L. (1980).

Mejía Cañas, C. A. (2013). *El concepto de la capacidad instalada*. Medellín-Colombia: Planning.

Meza. (2013).

Miguel Rojas . (2006).

Miguel, Ridao González José. (s.f.). *Economía de la empresa*. Algaída.

Miranda, J. (2012). *Gestión de Proyectos*. Cuarta edición.

Ramírez , V. (2007). *Apuntes de Formulación y Evaluación de proyectos de Inversión*. Los Andes : <http://webdelprofesor.ula.ve/ingenieria/vicente/Docencia/EvaProyectos.pdf>.

Saúl, Fernández Espinoza. (2007). *los proyectos de inversión*. Costa Rica: Tecnología de Costa Rica.

Segura, Silva y Piñaloza. (2012).

SOLIDARIA, SUPERINTENDENCIA DE ECONOMIA POPULAR . (s.f.).

Trigo Aza, E. (2013). *Metodología Cualitativa y Cuantitativa*. Quito: Ediloja (Editorial de la UTPL).

Vivallo , A. G. (s.f.). *Formulación y Evaluación de Proyecto manual para estudiantes* . http://www.pcmmanagement.es/editorial/management_sp/Evaluacion%20y%20formulacion%20de%20proyectos.pdf.

13. ANEXOS**ANEXOS**

ANEXOS I: Hojas de vida estudiantes**HOJA DE VIDA****DATOS PERSONALES**

Apellidos	Acurio Madril
Nombres	Yoconda Maricela
N° de cedula	050335638-8
Estado Civil	Soltera
Fecha de nacimiento	18 de Mayo de 1989
Dirección Domiciliaria	Pujilí Barrio Rosita Paredes
Celular	0992652927
Email	Yocondamricela@hotmail.com

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

Institución Primaria	Escuela Antonio Aristarco Jácome
Institución Secundaria	ITS. Victoria Vásquez Cuví
Institución Superior	Universidad Técnica de Cotopaxi

IDIOMAS


Suficiencia en Inglés

CURSOS Y SEMINARIOS

- Educación y Capacitación Tributaria.
- Seminario Internacional América Latina Cambio o Desarrollo.
- Un Camino Socialmente Responsable.
- Ley de formación Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado

HOJA DE VIDA

DATOS PERSONALES

Apellidos	Cisneros Lumaña	
Nombres	Gabriel Enrique	
N° de cedula	050320868-8	
Estado Civil	Casado	
Fecha de nacimiento	28 de enero de 1988	
Dirección Domiciliaria	Tanicuchi, Barrio La Floresta calle San Francisco s/n	
Celular	0996137114	
Email	gabrielcsnrs@gmail.com	

FORMACIÓN ACADÉMICA

Institución Primaria	Escuela Juan Manuel Lasso
Institución Secundaria	Colegio Sara Maria Bustillos de Atiaga
Institución Superior	Universidad Técnica de Cotopaxi

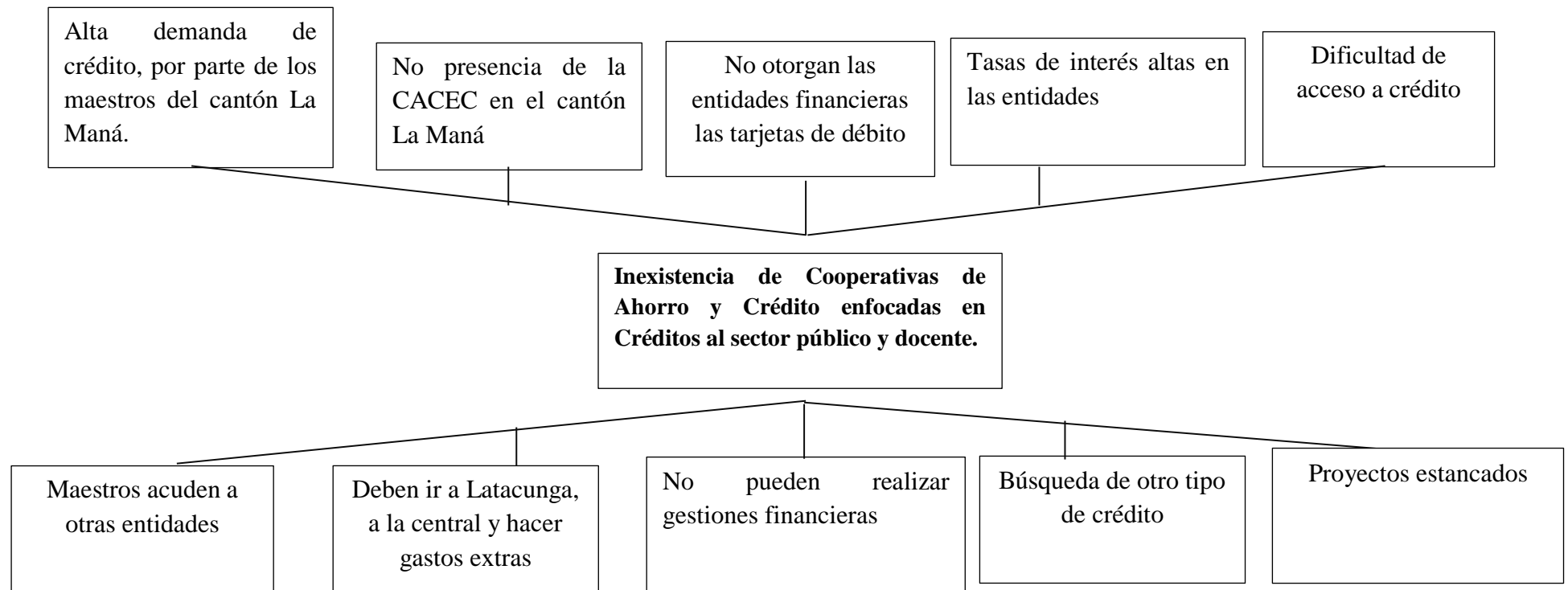
IDIOMAS

Suficiencia en Ingles

Las altas tasas de interés que generan las otras entidades, hace que se busque otras opciones de crédito, mismas que sean más fáciles de conseguir y que no tengan esos altos rubros, aunque, estas últimas opciones, generalmente no son las más recomendables, ya que se puede caer en el chulco, mismo que casi siempre resulta perjudicial para quien accede a él.


ANEXO II: Árbol de problemas

ÁRBOL DE PROBLEMA



ANEXO III: Determinación de perfiles del personal

Determinación de perfiles del personal para el logro de los objetivos del proyecto

	MANUAL DE FUNCIONES CACEC LTDA.	Pág.
		1
		Versión
		0.1
		Fecha
		15/01/2017
Nombre del cargo	GERENTE GENERAL	Código
		CEC-01
MISIÓN DEL PUESTO		
<p>Planificar, organizar, dirigir, supervisar y controlar que todas las actividades Administrativas y Financieras de la Cooperativa se realicen eficientemente, buscando un uso adecuado de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, representa legal, judicial y extrajudicial, además cumple y hace cumplir las políticas, las leyes, reglamentos y estatutos de la Organización.</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Representa judicial y extrajudicialmente a la Cooperativa. • Responde por la marcha administrativa, operativa y financiera de la Cooperativa e informa, al menos trimestralmente, al Consejo de Administración de los resultados. • Actualiza y mantiene bajo su custodia los inventarios de bienes y valores de la entidad. • Contrata, remueve y sanciona a los empleados de la Cooperativa cuyo nombramiento y remoción no sea de competencia de otro órgano de la entidad, y fija sus remuneraciones. • Suministra la información que soliciten los socios, órganos internos de la Cooperativa, la Superintendencia de Bancos y otras instituciones de acuerdo con su competencia. • Presenta al Consejo de Administración los informes periódicos que éste le solicite y el informe anual de labores. • Delega y revoca a otros funcionarios de la Cooperativa ciertas funciones a él asignadas, previa autorización del Consejo de Administración, para realizar operaciones específicas. • Presidie la comisión de crédito de la Cooperativa. • Mantiene actualizado el registro de certificados de aportación y autoriza sus correspondientes transferencias. • Diseña y Propone al Consejo de Administración las políticas y procedimientos que permitan la operatividad de la Cooperativa. • Ejecuta las políticas de tasas de interés y comisiones por servicios de acuerdo a los lineamientos fijados por el Consejo de Administración. • Presenta un informe anual a la Asamblea General, sobre el desarrollo de su gestión y la situación Económica-Financiera de la Cooperativa. • Legaliza con su firma los contratos de fianza, contratos de trabajo, actas de finiquito, solicitudes de visto bueno y los demás documentos de carácter de importancia. • Suscribe con el presidente, certificados de aportación. • Abre con el presidente cuentas bancarias, aprueba gastos, firma cheques en forma mancomunada con el presidente y/ o funcionarios autorizados de acuerdo a las disposiciones internas. • Cumple y hace cumplir en la institución las Políticas, Estatuto, Reglamentos, Ley de instituciones Financieras, Leyes Laborales, documentos normativos de la Cooperativa y decisiones de la Asamblea General y el Consejo de Administración. • Dirige, organiza y evalúa la correcta aplicación de las normas y procedimientos financieros y administrativos a fin de garantizar un uso adecuado de los recursos económicos, humanos y materiales de la Cooperativa. • Coordina la elaboración del Plan y Presupuesto Anual para someterlo a consideración del Consejo de 		

<p>Administración.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propone la apertura de Agencias, Sucursales al Consejo de Administración para su aprobación. • Efectiviza políticas de control financiero administrativo de la Cooperativa. • Legaliza y realiza las inversiones y gastos acordados por la Asamblea General y Consejo de Administración. • Analiza con el área de Crédito y Cobranzas la calidad de cartera de crédito, su morosidad, para tomar las medidas correctivas. • Realiza el análisis, evaluación y proyección económica y financiera de la Cooperativa. • Planifica, organiza las actividades de la Cooperativa. • Supervisa la ejecución, control y evaluación del plan operativo, programas, proyectos de la Cooperativa de acuerdo a su presupuesto. • Presenta a la Asamblea General, Consejo de Administración, un informe anual de la gestión, funcionamiento y de los estados financieros, dentro del primer trimestre de cada año. • Suscribe los actos y contratos a nombre de la Cooperativa con las limitaciones establecidas en el estatuto. • Asiste obligatoriamente a las sesiones de la Asamblea General. • Elabora reportes, sobre la gestión profesional y desarrollo de las actividades en la Cooperativa para la Asamblea General. • Lleva a cabo operaciones bancarias, comerciales y financieras. • Autoriza los gastos de la Cooperativa de acuerdo a lo establecido en el reglamento. • Toma decisiones en coordinación con crédito y cobranza sobre la morosidad de clientes. • Efectiviza cheques y autoriza retiros de acuerdo a los niveles establecidos por la reglamentación Interna de la Cooperativa. • Presenta informes trimestrales al Consejo de Administración, sobre la situación económica Financiera de la Cooperativa. • Elabora cuadros comparativos de ingresos y gastos para la toma de decisiones. • Informa conjuntamente con la comisión de crédito por escrito al Consejo de Administración sobre los créditos concedidos. • Actualiza y mantiene bajo su custodia los inventarios de bienes y valores de la entidad. • Aprueba o rechaza las solicitudes de crédito presentadas dentro de los montos y límites establecidos en el Reglamento de Crédito. • Supervisa el uso eficiente, correcto de los recursos, así como la proyección, desarrollo y crecimiento de la Cooperativa. • Dirige y controla que cumplan los empleados sus funciones, deberes y responsabilidades. • Implementa políticas, leyes y reglamentos, en las diferentes áreas de la Cooperativa, así como instrumentos y sistemas de administración de Recursos Humanos. • Coordina el Diagnóstico Organizacional, participar, supervisar e implanta el plan de soluciones. • Compra, construye y vende los bienes de las Cooperativas, en los montos señalados en los reglamentos. • Custodia de los bienes muebles e inmuebles de la Cooperativa, de sus recursos económicos, financieros y de los valores, que por concepto de garantías, tenga bajo su control, así como la custodia de archivos, documentos y libros de actas de todos los organismos directivos. • Las demás atribuciones y deberes previstos en la Ley General de instituciones del Sistema Financiero, leyes, reglamento y en el estatuto de la Cooperativa.
<p>REQUISITOS</p>
<p>Alcance del puesto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad por el buen funcionamiento, éxito y desarrollo de la Cooperativa. • Requiere alto nivel de desempeño • Supervisa a Jefes departamentales y personal en general. • Supervisado por el Consejo de Administración. <p>Requisitos Mínimos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Instrucción: Estudios superiores acorde a la finalidad de la Cooperativa como: Dr. Contador Auditor, Administración de Empresas especialización Finanzas, Economista, o carreras afines. 2) Experiencia: 4 años o más en actividades similares. (Instituciones Financieras) 3) Conocimientos: Análisis Financiero, Planeación Estratégica, Liderazgo, Manejo de Recursos Humanos, Administración de Entidades Financieras, Computación, Negociación, Desarrollo Organizacional,

Administración de Crédito, Cooperativismo, Leyes y Estatutos de Entidades Financieras, Alta Gerencia y Proyectos.

- 4) Fortalezas Personales: Trabajo a presión, capacidad de análisis, liderazgo, toma de decisiones, tolerancia, equidad, dinamismo, iniciativa, creatividad, perseverancia, imparcialidad, honestidad, negociación, confiabilidad, excelentes relaciones personales, ética y flexibilidad


PERFIL DE COMPETENCIAS

PERSONALIDAD

- Sociabilidad
- Agilidad en el trabajo
- Constancia para realizar el trabajo
- Autosuficiencia en el trabajo
- Habilidad para tomar decisiones
- Adaptabilidad laboral
- Iniciativa laboral
- Estabilidad emocional
- Autoestima personal

INTELIGENCIA

- Inteligencia general
- Memoria para órdenes verbales y/o escritas
- Memoria para ideas (Abstractos)
- Memoria para detalles (Cosas)
- Memoria de nombres y personas
- Capacidad de adaptación a diferentes situaciones
- Habilidad para planificar, organizar y ejecutar
- Razonamiento aritmético
- Atención para muchos detalles
- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita
- Entendimientos de dispositivos mecánicos
- HABILIDAD
- Estimar la cantidad de los objetos
- Precisión
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas
- Capacidad de Negociación

	MANUAL DE FUNCIONES CACEC LTDA.	Pág.
		4
		Versión
		0.1
		Fecha
		15/01/2017
Nombre del cargo	ASISTENTE OPERATIVO	Código
		CEC-04
MISIÓN DEL PUESTO		
<p>Atiende al público, al socio y cliente con amabilidad y cortesía, para la promoción, desarrollo, difusión y publicidad de los productos financieros, dando toda la información necesaria, buscando incrementar las captaciones a corto, mediano y largo plazo para disponer de recursos económicos que permitan su colocación e inversión. Da información completa sobre la tramitación de créditos, plazos y formas de pago que ofrece la Cooperativa. Realiza seguimiento de los créditos, en concordancia con los reglamentos y políticas de la Cooperativa.</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Informa y promociona sobre los productos y servicios financieros de la institución a los usuarios • Recibe, analiza y verifica los datos personales y los ingresa o actualiza en el sistema. • Realiza las aperturas de cuenta e ingresa al sistema. • Revisa y registra las firmas con los socios en sus cuentas • Recpta solicitudes de liquidación de cuentas, autorizaciones de debito y transferencias. • Verifica y realiza certificaciones de socios. • Organiza e implementa el servicio de giros y transferencias de fondos, supervisando su correcto desembolso, garantizando la eficiente prestación del servicio en coordinación con contabilidad • Realiza ingresos, renovaciones y cancelaciones de depósitos a plazo fijo. • Recpta las solicitudes de crédito con toda la información y documentación de respaldo exigida por la Cooperativa en su reglamento y política tanto del solicitante como de los garantes incluyendo sus firmas, numero de cedula y firmas de respaldo. • Verifica referencias del cliente y garante en la central de riesgos. • Asigna número a los expedientes y clasifica en función del destino según plan de cuentas. • Recpta los expedientes de crédito una vez analizados por la Comisión de Crédito e informa al socio sobre su resolución. • Elabora los pagarés, contratos de préstamo y otros documentos de respaldo establecidos en la Cooperativa y recpta la firma del deudor, garante y sus cónyuges. • Realiza un seguimiento permanente de los créditos en las etapas pre y post otorgamiento. • Solicita la liquidación del préstamo aprobado. • Revisa diariamente la cartera en mora e implementa medidas de recuperación. • Realiza el seguimiento y gestión de cobro de la cartera inmediatamente cuando se encuentre en mora. • Entrega los documentos, pagarés, escrituras y demás documentos de crédito a Custodia para su archivo y cuidado. • Coordina con el Jefe de Crédito y Cobranzas, Asesores Comerciales y su Jefe Inmediato para realizar y ejecutar el proceso de cobranza cuando los créditos han caído en mora. • Coordina con el Perito correspondiente, el avalúo del bien mueble o inmueble que quedará como garantía de una obligación. • Coordina y supervisa con el Asesor Jurídico la iniciación y prosecución de las demandas para alcanzar la recuperación de los créditos manteniendo un control permanente. 		

- Controla, el proceso de recuperación de los créditos, incorporando los respaldos y sus observaciones al expediente de crédito del socio.
- Informa por escrito a su jefe inmediato sobre los créditos, que requieren iniciarse acción legal, cuya recuperación administrativa ha sido infructuosa, a partir de la segunda cuota de mora (60 días de vencida).
- Prepara informes mensuales sobre la gestión de cobranza, créditos en demanda judicial.
- Recomienda al Jefe Inmediato sobre las eventuales refinanciaciones y/o aplazamientos de pagos que pudiera solicitar los socios en mora, a fin de tomar inmediata decisión, en concordancia con las políticas y normas vigentes.
- Ingresa en el sistema los valores de los gastos judiciales y/o levantamiento de prohibiciones, y comunica al responsable para que realice el ingreso en los respectivos auxiliares.
- Evalúa permanentemente los productos y servicios financieros de la Cooperativa y los compara con la competencia a fin de mejorar el servicio.
- Archiva todos los documentos producto de sus actividades de forma ordenada y sistemática, permitiendo su control y seguimiento.
- Administra, organiza, controla y custodia los fondos de Caja Chica de la Cooperativa.
- Revisa y Controla la legalidad, veracidad, propiedad y conformidad de la documentación de respaldo de gastos efectuados con valores de Caja Chica.
- Presenta el informe mensual de gastos de Caja Chica para su autorización a Gerencia y para su registro y reposición a Contabilidad.
- Realiza funciones de backup en el área de caja.
- Realiza las demás funciones designadas por su Jefe Inmediato Superior

REQUISITOS

Alcance del puesto

- Responsabilidad por la atención y promoción de los servicios financieros. Entrega información completa sobre los productos de captación y colocación. Manejo adecuado del sistema informático sobre los ingresos, actualizaciones y consultas de información.
- Supervisado por el Jefe Departamental y Gerente General

Requisitos Mínimos.

- 1) Instrucción: Bachiller con estudios superiores, de preferencia título profesional acorde a la finalidad de la Cooperativa como: Administrador de Empresas, Ingeniero Comercial o afines.
- 2) Experiencia: 1 año o más en actividades similares.
- 3) Conocimientos: Atención al Cliente, Servicio al Cliente, Reglamentos Cooperativos, Computación, Sistema CONEXUS, OFFICE, Administración de Crédito y Cobranza, Riesgo del Crédito, Políticas Crediticias, Proceso Crediticio, Comercialización del Crédito, Recuperación de Cartera, Manejo de Documentación Crediticia, Técnicas de Archivo, Cálculo Financiero.
- 4) Fortalezas Personales: Capacidad de análisis y síntesis, liderazgo, toma de decisiones, metódico, minucioso, creativo, tolerante, dinámico, perseverante, imparcial, honesto, responsable, puntual, capacidad de negociación, excelente relaciones personales, ético, flexible, trabajo bajo presión y sociable.

PERFIL DE COMPETENCIAS

PERSONALIDAD

- Sociabilidad
- Agilidad en el trabajo
- Constancia para realizar el trabajo
- Capacidad de negociación
- Autosuficiencia en el trabajo


- Habilidad para tomar decisiones
- Adaptabilidad laboral
- Iniciativa laboral
- Estabilidad emocional
- Autoestima personal
- Capacidad de mando
- Seguridad en sí mismo
- Creatividad
- Presencia física
- Pro actividad

INTELIGENCIA

- Inteligencia general
- Memoria para órdenes verbales y/o escritas
- Memoria para ideas (Abstractos)
- Memoria para detalles (Cosas)
- Memoria de nombres y personas
- Capacidad de adaptación a diferentes situaciones
- Habilidad para planificar, organizar y ejecutar
- Razonamiento aritmético
- Atención para muchos detalles
- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita

HABILIDAD

- Estimar la cantidad de los objetos
- Precisión
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas

	MANUAL DE FUNCIONES CACEC LTDA.	Pág.
		5
		Versión
		0.1
		Fecha
		15/01/2017
Nombre del cargo	CAJERO/A	Código
		CEC-05
MISIÓN DEL PUESTO		
<p>Atender oportunamente, con cortesía, con eficiencia al público en las operaciones de caja, recibe los depósitos, retiro de ahorros, cobro de préstamos, captaciones y liquidaciones y depósitos a plazo y otras que involucre la recepción de dinero por concepto de los servicios que brinda la Cooperativa.</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Recibe el dinero del fondo común por el Jefe inmediato, prepara los equipos de oficina y demás materiales que emplea en la realización del trabajo. • Recapta el fondo de cambio verificando la exactitud del efectivo y registra su conformidad en el sistema automatizado. • Recibe y revisa que los comprobantes de depósito, retiro y documentos de identificación sean, correctos, tanto en la numeración, nombre, fecha, firmas y cantidades. • Atiende al público que solicita los servicios de ingresos o egresos de dinero en las libretas de ahorro. • Recibe, cuenta y verifica la autenticidad del dinero, cheques, firmas y número de cédula; hace fajos del dinero recibido, igualándolo por su denominación, y entregar al Jefe inmediato para el respectivo depósito bancario y/o custodia. • Revisa y verifica que existan fondos en los trámites de retiros. • Cuenta el dinero entregado o recibido por el cliente y confirma con las cantidades escritas en la papeleta, cheques etc. • Registra en el sistema automatizado, en el acto, la transacción realizadas y en la libreta de ahorros o documento de respaldo respectivo. • Controla permanentemente las disponibilidades de caja. • Realiza trabajos de anotación, registro, y entrega de los valores y documentos recibidos o pagados. • Elabora el cuadro diario de caja, cotejando el reporte u hoja de colecta emitido por el sistema y los respaldos que mantiene en comprobantes y papeletas de depósito, retiro, pago, etc. • Entrega el dinero recaudado y cuadrado con el reporte a su Jefe inmediato. • Elabora informes de trabajo. • Participa periódicamente en los balances de la Cooperativa. • Realiza otras labores encomendadas por el Jefe Inmediato. 		
REQUISITOS		
<p>Alcance del puesto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad por Recibir, contar y verificar la autenticidad del dinero, cheques, firmas y número de cédula; hace fajos del dinero recibido, igualándolo por su denominación, y entregar al Jefe de Caja o Tesorero. • Supervisado por el Supervisor de Cajas o Tesorero, Contador y Gerente. <p>Requisitos Mínimos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Instrucción: Título profesional acorde a la finalidad de la Cooperativa como: Bachiller en Contabilidad, Físico Matemático, Estudios en Administración, Finanzas, Contabilidad, Ingeniero Comercial Especialidad Finanzas o afines. 2) Experiencia: 6 meses o más en actividades similares (Instituciones Financieras) 3) Capacitación: Atención al Cliente, Arqueo de Caja, Conteo de Dinero, Cuadre de Caja, Manejo de Cheques, Políticas del Cajero, Procedimiento de Trabajo, Verificación de documentos y Firmas, Verificación de Dinero, Contabilidad General, Cálculo de la Tasa de Interés, Operaciones Activas o Pasivas, Operaciones de Caja, Técnicas de Negociación, Elaboración de Informes, Relaciones 		

Humanas, Planificación de Trabajo, Reglamentos, Leyes y Estatutos Cooperativos, Computación CONEXUS, SAFI, EXCEL, WORD. XP

- 4) Fortalezas Personales: Negociación, análisis, síntesis, iniciativa, toma de decisiones, metódico, ético, minucioso, creativo, honesto, honorable, confiable, excelente relaciones personales, amable, cortés, trabajo bajo presión y sociable.

PERFIL DE COMPETENCIAS

PERSONALIDAD


- Sociabilidad
- Agilidad en el trabajo
- Constancia para realizar el trabajo
- Autosuficiencia en el trabajo
- Adaptabilidad laboral
- Estabilidad emocional
- Autoestima personal
- Seguridad en sí mismo
- Presencia física
- Pro actividad

INTELIGENCIA

- Inteligencia general
- Memoria para órdenes verbales y/o escritas
- Memoria para ideas (Abstractos)
- Capacidad de adaptación a diferentes situaciones
- Razonamiento aritmético
- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita
- Entendimientos de dispositivos mecánicos

HABILIDAD

- Estimar la cantidad de los objetos
- Precisión
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas

	MANUAL DE FUNCIONES CACEC LTDA.	Pág.
		6
		Versión
		0.1
		Fecha
Nombre del cargo	GUARDIA	Código
CEC-06		
MISIÓN DEL PUESTO		
Vigila, cuida y mantiene en control la Cooperativa, así como también vela por la seguridad de los bienes y personas dentro de la Institución.		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Verifica y registra la entrada y salida de los Empleados. • Recibe a los visitantes de la Cooperativa con amabilidad y cortesía. • Ubica a personas sospechosas o extrañas y solicita su identificación. • Cuida de la integridad de las personas, vehículos y los bienes de la Cooperativa en General. • Evita daños o robos en la Cooperativa. • Informa al público respecto a la ubicación de los servicios y las personas que laboran en la Cooperativa • Realiza las demás funciones inherentes a la seguridad asignadas por el Jefe de Recursos Humanos o Gerente 		
REQUISITOS		
Alcance del puesto		
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad por la Seguridad, orden, integridad de las personas y bienes de la Cooperativa. • Supervisado por el Jefe de Recursos Humanos, y Gerencia General. 		
Requisitos Mínimos		
<ol style="list-style-type: none"> 1) Instrucción: Bachiller en cualquier especialidad, aprobado el servicio militar y manejar armas. 2) Experiencia: 5 meses o más en actividades similares. 3) Conocimientos: Manejo de Armas, Mantenimiento de Armas, Defensa Personal, Atención al Cliente, Relaciones Humanas, Seguridad Personal, Administración del Tiempo. 4) Fortalezas Personales: Buen estado físico, sociabilidad, agilidad, honesto, tolerancia, estabilidad emocional, precisión, amabilidad, discreción, puntualidad, Colaborador, lealtad, observador, organización y responsabilidad. 		
PERFIL DE COMPETENCIAS		
PERSONALIDAD		
<ul style="list-style-type: none"> • Sociabilidad • Agilidad en el trabajo • Constancia para realizar el trabajo • Autosuficiencia en el trabajo • Adaptabilidad laboral • Iniciativa laboral • Estabilidad emocional • Autoestima personal • Seguridad en sí mismo • Creatividad • Presencia física • Pro activo 		
INTELIGENCIA		
<ul style="list-style-type: none"> • Inteligencia general • Memoria para órdenes verbales y/o escritas • Memoria para ideas (Abstractos) • Memoria para detalles (Cosas) • Memoria de nombres y personas • Capacidad de adaptación a diferentes situaciones 		

- Atención para muchos detalles
- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita
- Entendimientos de dispositivos mecánicos

SENSORIALES


- Agudeza de visión
- Discriminación de colores
- Estimar el tamaño y la forma de los objetos
- Agudeza de oído
- Agudeza de olfato
- Agudeza del gusto
- Agudeza del tacto
- Estimar la calidad de los objetos

HABILIDAD

- Discriminación muscular
- Estimar la cantidad de los objetos
- Precisión
- Coordinación de movimientos independiente de manos
- Coordinación de pie-manos-vista
- Coordinación vista - manos
- Destreza de pie y piernas
- Destreza de manos y brazos
- Destreza de dedos

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS

- Fuerza Corporal
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas
- Trabajo bajo condiciones físicas desagradables
- Estatura y peso apropiado

	MANUAL DE FUNCIONES CACEC LTDA.	Pág.
		3
		Versión
		0.1
		Fecha
		15/01/2017
Nombre del cargo	ASISTENTE DE JEFE COMERCIAL	Código
		CEC-03
MISIÓN DEL PUESTO		
<p>Atiende al público, al socio y cliente con amabilidad y cortesía, para la promoción, desarrollo, difusión y publicidad de los productos financieros, dando toda la información necesaria, buscando incrementar las captaciones a corto, mediano y largo plazo para disponer de recursos económicos que permitan su colocación e inversión. Da información completa sobre la tramitación de créditos, plazos y formas de pago que ofrece la Cooperativa. Mantiene una cartera sana de créditos concedidos, a través de la evaluación, administración y seguimiento de los créditos, en concordancia con los reglamentos y políticas de la Cooperativa. Recupera los montos de préstamos, manteniendo un nivel mínimo de morosidad, mediante el diseño y ejecución de estrategias y métodos oportunos, utilizando las políticas vigentes de la Cooperativa.</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Informa y promociona sobre los productos y servicios financieros de la institución a los usuarios • Recibe, analiza y verifica los datos personales y los ingresa o actualiza en el sistema. • Realiza las aperturas de cuenta e ingresa al sistema. • Revisa y registra las firmas con los socios en sus cuentas • Recpta solicitudes de liquidación de cuentas. • Organiza e implementa el servicio de giros y transferencias de fondos, supervisando su correcto desembolso, garantizando la eficiente prestación del servicio en coordinación con contabilidad • Realiza ingresos, renovaciones y cancelaciones de depósitos a plazo fijo. • Planifica, organiza, dirige y ejecuta la captación de recursos y la devolución de los mismos. • Revisa y mantiene un registro actualizado de clientes selectos o especiales, que por su condición necesitan un tratamiento especial. • Realiza el seguimiento de los clientes e implementa acciones de captación. • Recpta las solicitudes de crédito con toda la información y documentación de respaldo exigida por la Cooperativa en su reglamento y política tanto del solicitante como de los garantes incluyendo sus firmas, numero de cedula y firmas de respaldo. • Analiza y evalúa las solicitudes de crédito y emite el informe correspondiente para su aprobación. • Verifica referencias del cliente y garante en la central de riesgos. • Asigna número a los expedientes y clasifica en función del destino según plan de cuentas, trasladando los expedientes al Jefe de crédito para él trámite correspondiente. • Recpta los expedientes de crédito una vez analizados por la Comisión de Crédito e informa al socio sobre su resolución. • Formula reportes y liquidaciones de crédito en forma diaria verificando los datos del cliente o socio • Elaboro los pagarés, contratos de préstamo y otros documentos de respaldo establecidos en la Cooperativa y recpta la firma del deudor, garante y sus cónyuges. • Realiza un seguimiento permanente de los créditos en las etapas pre y post otorgamiento, administrando la cartera de crédito bajo su responsabilidad y manteniendo el archivo de los expedientes, previa su 		

concesión.

- Solicita la liquidación del préstamo aprobado.
- Revisa diariamente el comportamiento de su cartera en mora, vencida y en demanda judicial e implementa medidas de recuperación.
- Realiza el seguimiento y gestión de cobro de su cartera inmediatamente cuando se encuentre en mora.
- Entrega los documentos, pagarés, escrituras y demás documentos de crédito a Custodia para su archivo y cuidado.
- Lleva un registro y evaluación de los créditos concedidos.
- Coordina con el Jefe de Crédito y Cobranzas, Asesores Comerciales y su Jefe Inmediato para realizar y ejecutar la verificación de vivienda, trabajo y bienes hipotecados.
- Coordina con el Jefe de Crédito y Cobranzas, Asesores Comerciales y su Jefe Inmediato para realizar y ejecutar el proceso de cobranza cuando los créditos han caído en mora.
- Visita los domicilios y entrega notificaciones a los clientes que tengan créditos y que se encuentren en mora para realizar la recuperación y recaudación de cartera.
- Realiza seguimiento de los créditos en demanda judicial en proceso de cobranza
- Coordina con el Perito correspondiente, el avalúo del bien mueble o inmueble que quedará como garantía de una obligación.
- Coordina y supervisa con el Asesor Jurídico la iniciación y prosecución de las demandas para alcanzar la recuperación de los créditos manteniendo un control permanente.
- Ejecuta, controla y maneja el sistemas de cobranzas administrativa y extrajudicial en coordinación con le Jefe de Crédito y Cobranzas y el Abogado de la Cooperativa a fin de obtener la recuperación total del crédito.
- Prepara la lista de socios a quienes visita y entrega las notificaciones de cobranza.
- Controla, el proceso de recuperación de los créditos, incorporando los respaldos y sus observaciones al expediente de crédito del socio.
- Informa por escrito a su jefe inmediato sobre los créditos, que requieren iniciarse acción legal, cuya recuperación administrativa ha sido infructuosa, a partir de la segunda cuota de mora (60 días de vencida).
- Prepara informes mensuales sobre la gestión de cobranza, créditos en demanda judicial, evolución de la cartera bajo su responsabilidad y créditos recuperados, para conocimiento, análisis y evaluación de la Gerencia.
- Recomienda al Jefe Inmediato sobre las eventuales refinanciaciones y/o aplazamientos de pagos que pudiera solicitar los socios en mora, a fin de tomar inmediata decisión, en concordancia con las políticas y normas vigentes.
- Ingresa en el sistema los valores de los gastos judiciales y/o levantamiento de prohibiciones, y comunica al asistente para que realice el ingreso en los respectivos auxiliares.
- Evalúa permanentemente los productos y servicios financieros de la Cooperativa y los compara con la competencia a fin de mejorar el servicio.
- Analiza, sugiere y ejecuta el Marketing Institucional.
- Implementa métodos y procedimientos que permitan evaluar el grado de aceptación que cada producto tiene con los clientes de la Cooperativa.
- Presenta un Informe mensualmente al Jefe Inmediato sobre las gestiones y metas alcanzadas.
- Participa en la elaboración del flujo de caja a fin de asegurar las disponibilidades económicas para el cumplimiento oportuno de las obligaciones y servicios establecidos.
- Mantiene cuadradas las cuentas bajo su responsabilidad en forma diaria, garantizando la confidencialidad de la información.
- Archiva todos los documentos producto de sus actividades de forma ordenada y sistemática, permitiendo su control y seguimiento.
- Realiza las demás funciones designadas por su Jefe Inmediato Superior.

REQUISITOS

Alcance del puesto

- Responsabilidad por la atención, promoción y el incremento de Captaciones Financieras. Entrega información completa sobre la tramitación de créditos y es responsable de la correcta administración de los mismos.
- Supervisado por el Jefe Departamental y Gerente General

Requisitos Mínimos.

- 1) Instrucción: Título profesional acorde a la finalidad de la Cooperativa como: Administrador de Empresas, Ingeniero Comercial, Psicólogo Industrial o afines.
- 2) Experiencia: 1 año o más en actividades similares.
- 3) Conocimientos: Atención al Cliente, Publicidad, Marketing, Servicio al Cliente, Elaboración de Productos Financieros, Estudios de Mercado, Estrategias de Ampliación de Mercado, Reglamentos Cooperativos, Computación CONEXUS, OFFICE, Programas de Publicidad, Administración de Crédito y Cobranza, Riesgo del Crédito, Políticas Crediticias, Proceso Crediticio, Comercialización del Crédito, Recuperación de Cartera, Análisis y Evaluación del Crédito, Manejo de Documentación Crediticia, Elaboración de Informes Técnicos, Técnicas de Archivo, Matemática Financiera, Análisis Financiero, Cálculo Financiero, Portafolio de Inversiones, Rentabilidad Financiera, Riesgos de Mercado y Riesgos de liquidez.
- 4) Fortalezas Personales: Capacidad de análisis y síntesis, liderazgo, toma de decisiones, metódico, minucioso, creativo, tolerante, dinámico, perseverante, imparcial, honesto, responsable, puntual, capacidad de negociación, excelente relaciones personales, ético, flexible, trabajo bajo presión y sociable.

PERFIL DE COMPETENCIAS

PERSONALIDAD

- Sociabilidad
- Agilidad en el trabajo
- Constancia para realizar el trabajo
- Capacidad de negociación
- Autosuficiencia en el trabajo
- Habilidad para tomar decisiones
- Adaptabilidad laboral
- Iniciativa laboral
- Estabilidad emocional
- Autoestima personal
- Capacidad de mando
- Seguridad en sí mismo
- Creatividad
- Presencia física
- Pro actividad

INTELIGENCIA

- Inteligencia general
- Memoria para órdenes verbales y/o escritas
- Memoria para ideas (Abstractos)
- Memoria para detalles (Cosas)
- Memoria de nombres y personas
- Capacidad de adaptación a diferentes situaciones
- Habilidad para planificar, organizar y ejecutar
- Razonamiento aritmético
- Atención para muchos detalles

- Concentración entre distracciones
- Fluidez verbal
- Claridad en la expresión escrita

HABILIDAD

- Estimar la cantidad de los objetos
- Precisión
- Trabajo rápido por periodos cortos
- Trabajo rápido por periodos largos
- Trabajar bajo condiciones arriesgadas