



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA**

**TRABAJO DE GRADO**

TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PARA EL MERCADO MAYORISTA DE LA CIUDAD DE IBARRA”.

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

**Autora:** Ana Lucía Chuquín López.

**Directora:** Dra. Myrian Cisneros.

**Ibarra, Marzo 2012.**

## RESUMEN EJECUTIVO

El Mercado Mayorista de Ibarra “**COMERCIBARRA**” **CEM.**, es una compañía de Economía Mixta conformada por el Ilustre Municipio de Ibarra y ocho asociaciones de comerciantes que se dedican a la intermediación comercial de productos de primera necesidad, que va encaminada al beneficio de la ciudadanía ibarreña y de la provincia de Imbabura.

Tomado en cuenta que los mercados locales como nacionales son cada día más exigentes en cuanto a la calidad, variedad y precio de los productos que se comercializan, se ve necesario realizar el Estudio de factibilidad para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista de la ciudad de Ibarra, la misma que está encaminada a dar financiamiento a los socios de las Asociaciones de Comerciantes del mercado para mejorar el proceso de comercialización, lo cual generará mayores ingresos económicos que ayudará a mejorar su nivel de vida.

El proyecto beneficiará en forma directa a los comerciantes, quienes pueden formar parte de la Cooperativa y acceder a todos sus servicios y así incrementar su capacidad económica para que logren adquirir mayor cantidad y variedad de productos para su comercialización y hacer eficiente el proceso de comercialización de productos del mercado mayorista hacia los mercados minoristas de la ciudad, cantón y otras provincias cercanas.

En general, se beneficiará a la ciudadanía Imbabureña, por cuanto se generarán nuevas fuentes de empleo que permitirán disminuir los alarmantes índices de desempleo.

## **SUMMARY**

The Wholesale Market Ibarra "COMERCIBARRA" CEM. Is a mixed economy company formed by the Illustrious Municipality of Ibarra and eight trade associations engaged in the commercial brokerage staples, which aims to benefit citizens Ibarreña and the province of Imbabura.

Taken into account that local and national markets are becoming more demanding about the quality, variety and price of products sold, is necessary to perform the feasibility study for the creation of the Cooperative Savings and Credit for Wholesale Market in the city of Ibarra, the same is intended to provide funding to members of the Associations of market traders to improve the marketing process, which will generate more income to help improve their living standards.

The project will directly benefit the traders, who can be part of the Cooperative and access all their services and thereby increase their economic capacity to achieve gain greater number and variety of products for marketing and to streamline the marketing process market products wholesale to retail markets in the city, county and other nearby provinces.

In general, the public will benefit Imbabureña, because it will generate new sources of employment that will reduce the alarming rates of unemployment.

## **AUTORÍA.**

Yo, Ana Lucía Chuquín López, portadora de la C.I. 100267853-8 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: **“Estudio de Factibilidad para la Creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista de la Ciudad de Ibarra”**, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

---

Ana Lucía Chuquín López

## **CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR.**

En mi calidad de Directora del Trabajo de Grado, presentado por la egresada: Ana lucía Chuquín López, para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA, cuyo tema es: **Estudio de Factibilidad para la Creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista de la Ciudad de Ibarra.**

Considero el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 23 días del mes de marzo del 2012.

-----  
Dra. Myrian Cisneros  
Directora del Trabajo de Grado

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A**  
**FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Ana Lucía Chuquín López, con cédula de identidad N<sup>º</sup>. 100267853-8, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PARA EL MERCADO MAYORISTA DE LA CIUDAD DE IBARRA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ing. En Contabilidad Superior y Auditoría (CPA) en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo de los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

C.C.:.....

(Firma).....

NOMBRE:.....

Ibarra, a los 23 días del mes de marzo del 2012

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN**  
**A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>Datos de Contacto</b>			
<b>Cédula de Identidad:</b>	100267853-8		
<b>Apellidos y Nombres:</b>	Chuquín López Ana Lucía		
<b>Dirección:</b>	El Retorno		
<b>Email:</b>	<a href="mailto:anichlopez@hotmail.com">anichlopez@hotmail.com</a>		
<b>Teléfono Fijo:</b>	-----	<b>Teléfono Móvil:</b>	080524440

<b>Datos de la obra</b>	
<b>Título</b>	Estudio de Factibilidad para la Creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista de la Ciudad de Ibarra.

<b>Autora (as)</b>	Ana Lucía Chuquín López	
<b>Fecha:</b>		
Solo para trabajos de grado		
<b>Programa:</b>	Pregrado X	Posgrado
<b>Título por el que opta:</b>	Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoria.	
<b>Asesor/Director:</b>	Dra. Myrian Cisneros	

## 2. Autorización de uso a favor de la Universidad

Yo, Chuquín López Ana lucía con cédula de identidad N° 100267853-8, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales del trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior artículo 143.

## 3. Constancias

La Autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 23 días del mes de marzo del 2012.

**La Autora:**

**Aceptación:**

(Firma).....

(Firma).....

Nombre: Ana Lucía Chuquín

Nombre:.....

C.C.: 100267853-8

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_

## **DEDICATORIA**

A mi esposo, a mis dos hijas quienes me apoyaron en todo momento y sacrificaron el tiempo familiar necesario para que esta investigación llegue a su culminación.

## AGRADECIMIENTO

*A DIOS, ser supremo, porque sin él nada hubiese sido posible, y porque me permite subir un escalón más en la vida.*

*A la Escuela de Contabilidad Superior y Auditoría, de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, principal formadora de mi labor profesional.*

*A mi esposo e hijas por ser las personas que siempre están conmigo ayudándome día a día.*

*A mis padres quienes sin su incondicional amor, apoyo y confianza; esta meta no se hubiera logrado.*

*A mi asesora Dra. Myrian Cisneros, quien me brindó su valiosa y desinteresada orientación y guía en el presente trabajo de investigación.*

*A todas las personas que de una u otra forma me apoyaron en la realización de este trabajo.*

## PRESENTACIÓN

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PARA EL MERCADO MAYORISTA DE LA CIUDAD DE IBARRA

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto consiste en el estudio de factibilidad para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista de Ibarra. Está conformado por seis capítulos: Diagnóstico, Marco Teórico, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Financiero e Impactos, cada uno de ellos contiene información valiosa que ha aportado a la realización exitosa del proyecto.

**Capítulo I** Diagnóstico: Para su desarrollo se utilizó técnicas de investigación como son la encuesta, entrevista y la observación directa aplicadas a las personas que conforman el Mercado Mayorista de Ibarra, estableciendo las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. A su vez el análisis permitió identificar el principal problema que es el financiamiento y la forma de acceder al mismo por parte de los comerciantes.

**Capítulo II** Marco Teórico: Para fortalecer la investigación se tomó en consideración en el segundo capítulo los Fundamentos Teóricos necesarios para la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito, entre los más importantes están: historia de las cooperativas, importancia, principios cooperativos, organismos de control, productos y servicios cooperativos, requisitos para formar una cooperativa, etc.

**Capítulo III** Estudio de Mercado: En este capítulo se identifica la oferta, la demanda (260 socios de las asociaciones de comerciantes que a la vez son accionistas del Mercado Mayorista de Ibarra) el crecimiento de la demanda, productos y servicios demandados por los socios. Además se pudo identificar los gustos, preferencias, hábitos, costumbres, entre otras características esenciales del mercado, competencia y el cliente.

**Capítulo IV** Estudio Técnico: En este capítulo se determina y analizar el tamaño y la localización óptima, equipos, instalaciones, y recurso humano necesario para la creación de la cooperativa de ahorro y crédito.

**Capítulo V** Estudio Financiero: En este capítulo se determina la factibilidad del proyecto mediante el análisis financiero del mismo, utilizando la creación de flujos de caja, proyecciones, estado de resultados, índices de medición como son el VAN, TIR y la relación Beneficio/Costo. Se determino que la financiación será del 15,81% en una Institución Financiera con una tasa de interés del 22,00% a 3 años el monto de \$ 5.859,44 USD y un 84,19% de capital propio \$ 31.200,00 que será cubierto por los 260 socios fundadores. El capital inicial para empezar las actividades de la empresa es de \$37.059,44.

**Capítulo VI** Propuesta: En este capítulo se diseña la Estructura Organizacional y Funcional que tendrá la Cooperativa de Ahorro y Crédito en la que constan aspectos como la misión, visión, principios y valores, organigrama estructural, manual de funciones

**Capítulo VII** Impactos: En este capítulo se presenta los respectivos impactos, desde el punto de vista socio económico, cultural, ambiental y ético, los mismos que en conjunto muestran una perspectiva general de la investigación.

Y finalmente se establece las conclusiones y recomendaciones necesarias para la ejecución del presente proyecto.

### **PROBLEMA O NECESIDAD A SATISFACER**

El Mercado Mayorista de Ibarra creada el 17.05.2000, conformada por el Ilustre Municipio de Ibarra y ocho asociaciones de comerciantes como son: La Asociación Veintisiete de Febrero, Veinticuatro de Agosto, Unión y Progreso, 16 de Diciembre, Nueva Colonia, Nueva Fortaleza, Nueva Esperanza y Ferronorte.

La principal actividad del Mercado Mayorista de Ibarra es la intermediación comercial de productos de primera necesidad, que va encaminada al beneficio de la ciudadanía Ibarreña

Dentro del Plan estratégico del Mercado Mayorista para el periodo 2008-2012 consta la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, misma que ayudará al financiamiento de los socios para que puedan seguir desarrollando su actividad comercial y no continúen recurriendo al financiamiento informal que los ha perjudicado debido a las altas tasas de interés.

Por lo expuesto, se tiene como objetivo desarrollar este proyecto que beneficiara a los de 260 socios pertenecientes a las ocho Asociaciones de comerciantes.

## JUSTIFICACIÓN

El Estudio de factibilidad para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista de la ciudad de Ibarra, está encaminado a dar financiamiento a los socios de las Asociaciones de Comerciantes del mercado para mejorar el proceso de comercialización, lo cual generará mayores ingresos económicos que ayudará a mejorar su nivel de vida.

Tomado en cuenta que los mercados locales como nacionales son cada día más exigentes en cuanto a la calidad, variedad y precio de los productos que se comercializan, el proyecto busca hacer eficiente el proceso de comercialización de productos del mercado mayorista hacia los mercados minoristas de la ciudad, cantón y otras provincias cercanas.

El proyecto beneficiará en forma directa a los comerciantes, quienes pueden formar parte de la Cooperativa y acceder a todos sus servicios y así incrementar su capacidad económica para que logren adquirir mayor cantidad y variedad de productos para su comercialización.

En general, se beneficiará a la ciudadanía Imbabureña, por cuanto se generarán nuevas fuentes de empleo que permitirán disminuir los alarmantes índices de desempleo.

El proyecto es factible de ejecutarse, ya que existen bases bibliográficas y documentos que respaldarán la investigación, además se cuenta con el apoyo de las Autoridades de la Compañía de Economía Mixta Mercado Mayorista de Ibarra COMERCIBARRA-CEM, que con su contingente brindarán las facilidades necesarias en cuanto a información tanto documentaria como recopilación directa al personal que labora en la empresa para su ejecución.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar el Estudio de Factibilidad para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista de la ciudad de Ibarra, que ayudará al financiamiento de los socios de las Asociaciones de Comerciantes a través de préstamos que les permitirá mejorar con su actividad comercial.

### **ESPECIFICOS**

- Realizar un diagnóstico situacional, de las necesidades de capital de trabajo de los comerciantes del Mercado Mayorista para la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito.
- Establecer las bases teóricas científicas de orden administrativo y legal y otros, que sustenten la creación de la Cooperativa en la Compañía de Económica Mixta Mercado Mayorista de Ibarra.
- Realizar un estudio de mercado, para determinar la oferta, demanda, capacidad de pago de los socios de las asociaciones de comerciantes mayoristas de COMERCIIBARRA sobre los servicios a prestar.
- Realizar un estudio técnico que proporcione información cuantitativa para determinar el monto de la inversión y los costos de operación necesarios para la instalación y funcionamiento de la Cooperativa.

- Realizar un estudio económico financiero para conocer el grado de factibilidad del proyecto a través del análisis de los diferentes indicadores.
- Analizar los principales impactos que generará la implementación de una Cooperativa de ahorro y crédito en COMERCIBARRA CEM., en el ámbito social, económico, educativo, tecnológico, y ambiental.

<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS</b>	<b>Pág.</b>
PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR	v
CESIÓN DE DERECHOS A LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA	x
AGRADECIMIENTO	xi
PRESENTACIÓN	xii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	xviii
ÍNDICE DE CUADROS	xxv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxix

## **CAPÍTULO I**

### **DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

ANTECEDENTES	31
OBJETIVOS DIAGNOSTICOS	33
Objetivo General	33
Objetivos Específicos	33
VARIABLES E INDICADORES	34
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	37
IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA	38
Población	38
CÁLCULO DE LA MUESTRA	38

DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	39
ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN	40
CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ F.O.D.A.	77
ESTRATEGIAS FA, FO, DO, DA.	79
DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN	81

## **CAPÍTULO II**

### **BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS**

<b>EMPRESA</b>	<b>83</b>
Definición	83
Clasificación	83
Sociedades o Compañías	84
<b>ASOCIACIÓN</b>	<b>87</b>
Tipos de Asociaciones	87
Mercantiles	87
Civiles	88
Asociaciones del Mercado Mayorista	88
<b>LAS COOPERATIVAS EN EL ECUADOR</b>	<b>89</b>
Historia	89
Definición de Cooperativa	90
Importancia	90
Clasificación	91
<b>LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO</b>	<b>93</b>
Historia	93
Definición de Cooperativa de ahorro y crédito	96
Importancia	96
<b>SISTEMA DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO</b>	<b>97</b>
Principios Cooperativos	97
Tipos de Cooperativas	99

Abiertas	99
Cerradas	100
<b>MARCO LEGAL</b>	100
Requisitos para su Organización	100
Aprobación del Estatuto	102
<b>SOCIOS</b>	104
Derechos y Obligaciones	105
<b>INSTANCIAS QUE REGULAN LAS COOPERATIVAS</b>	105
<b>ESTRUCTURA INTERNA Y ADMINISTRATIVA</b>	106
Asamblea General	106
Consejo de Administración	107
Consejo de Vigilancia	108
Gerente	109
Comisiones	109
<b>OBLIGACIONES DE LAS COOPERATIVAS</b>	109
Capital Social	109
Beneficios y sanciones de las cooperativas	115
Disolución y liquidación	116
<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS COOPERATIVAS DE</b>	117
<b>AHORRO Y CRÉDITO</b>	
Productos	117
Servicios	120
Encaje	120
Cargos asociados al crédito	120
Garantías	121

### **CAPÍTULO III**

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

PRESENTACIÓN	123
--------------	-----

IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA	123
MERCADO META	124
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	125
IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO A OFRECER.	126
IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA	127
ANÁLISIS DEL PRECIO (TASAS DE INTERÉS)	129
SENSIBILIDAD DEL ESTUDIO	130
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO	130

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LA COOPERATIVA	133
LOCALIZACIÓN DE LA COOPERATIVA	134
Macro localización	134
Micro localización	135
INGENIERÍA DEL PROYECTO	136
Diagrama del Proceso de Servicios	137
Apertura Cuentas de Ahorro	137
Recepción de Ahorros, Certificados de Aportación, Abono a Cuotas de Préstamos	140
Depósitos a Plazo Fijo	143
Créditos	146
Distribución de las Instalaciones	149
Estructura – Equipos	150
Total del Inversión Requerida	150

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

INVERSIONES	153
-------------	-----

Inversiones fijas	153
Inversión diferida	154
Capital de trabajo	154
Inversión variable	155
Total inversión	155
<b>PRESUPUESTO</b>	
Ingresos	156
Gastos	161
Gastos financieros	161
Talento Humano	162
Depreciación y mantenimiento de activos fijos.	162
Servicios básicos	163
Otros Gastos	163
<b>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.</b>	164
Estructura de la inversión.	164
Balance de situación financiera inicial	165
Estado de Resultados proyectado.	166
Flujo de Caja	167
<b>EVALUACIÓN DEL PROYECTO</b>	
Tasa mínima de rendimiento.	168
Valor Actual Neto (VAN)	169
Tasa interna de retorno (TIR)	170
Recuperación de la Inversión	170
Punto de Equilibrio	171

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA – ESTRUCTURA ORGAÁNICA FUNCIONAL DE LA COOPERATIVA**

Nombre o Razón social	175
-----------------------	-----

Logo propuesto	175
Slogan propuesto	176
Misión	176
Visión	176
Valores Corporativos	176
Servicios que brindará la Cooperativa	177
Productos Financieros	177
Cartea de Créditos	179
Servicios	180
Requisitos de Ingreso	181
Requisitos para solicitar un crédito	181
Especificaciones técnicas	181
Estructura Organizativa	182
Estructura Funcional	183
Asamblea general de socios	183
Consejo de Administración	185
Consejo de Vigilancia	187
Comisión de Crédito	189
Comisión de Educación	190
Comisión de Asuntos Sociales	190
Presidente	191
Gerente	193
Financiero	194
Negocios	196
Cajero – Recaudador	197

## **CAPÍTULO VII**

### **IMPACTOS**

ANÁLISIS DE IMPACTOS	199
----------------------	-----

Matriz de valoración	199
Impacto Socio – Económico	200
Impacto Educativo	201
Impacto Cultural.	202
Impacto Ambiental.	203
Impacto Ético.	204
Impacto General.	205
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>207</b>
Bibliografía.	211
Linografía.	212
Anexos.	
Anexo 1 Encuestas.	217
Anexo 2 Entrevistas	223
Anexo 3 Modelo Certificados de Aportación	224
Anexo 4 Modelo Libreta de Ahorros, papeleta de retiro, papeleta de depósito	225
Anexo 5 Requisitos para Cooperativas de Ahorro y Crédito Controladas por el Mies para Calificar en el Sistema Nacional de Pagos “Bono de desarrollo”	228
Anexo 6 Plan de Cuentas	230

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>CAPÍTULO I</b>	<b>Pág.</b>
<b>Cuadro N° 1.</b> Matriz relación diagnostica.	37
<b>Cuadro N° 2.</b> Asociación a la que pertenecen los comerciantes.	40
<b>Cuadro N° 3.</b> Productos que expenden asociaciones.	42
<b>Cuadro N° 4.</b> Nivel educativo.	43
<b>Cuadro N° 5.</b> Disponibilidad de capital propio.	44
<b>Cuadro N° 6.</b> Monto de capital de trabajo.	45
<b>Cuadro N° 7.</b> Disposición de cuenta de ahorros.	46
<b>Cuadro N° 8.</b> Entidad Financiera donde ahorra.	47
<b>Cuadro N° 9.</b> Motivación para aperturar una cuenta de ahorros	48
<b>Cuadro N° 10.</b> Frecuencia de Ahorro.	49
<b>Cuadro N° 11.</b> Capacidad de ahorro.	50
<b>Cuadro N° 12.</b> Beneficios entidad financiera.	51
<b>Cuadro N° 13.</b> Atención en la entidad financiera.	53
<b>Cuadro N° 14.</b> Dispone de crédito.	54
<b>Cuadro N° 15.</b> Entidad financiera crediticia.	55
<b>Cuadro N° 16.</b> Monto de crédito solicitado	56
<b>Cuadro N° 17.</b> Necesidad del crédito.	57
<b>Cuadro N° 18.</b> Nombre de Instituciones Financieras.	58
<b>Cuadro N° 19.</b> Tiempo del crédito.	60
<b>Cuadro N° 20.</b> Tasa de Interés en créditos adquiridos.	61
<b>Cuadro N° 21.</b> Garantías solicitadas.	62
<b>Cuadro N° 22.</b> Modalidad de pago.	63
<b>Cuadro N° 23.</b> Creación Cooperativa del Mayorista.	64
<b>Cuadro N° 24.</b> Razones de apoyo.	65
<b>Cuadro N° 25.</b> Aceptación a ser socio cooperativa.	66

<b>Cuadro Nº 26.</b> Monto de capital inicial.	67
<b>Cuadro Nº 27.</b> Disposición al ahorro nueva cooperativa	68
<b>Cuadro Nº 28.</b> Frecuencia del ahorro.	69
<b>Cuadro Nº 29.</b> Monto del ahorro.	70
<b>Cuadro Nº 30.</b> Productos y servicios demandados.	71
<b>Cuadro Nº 31.</b> F.O.D.A.	77
<b>Cuadro Nº 32.</b> Estrategias FA. FO. DO. DA.	79

## **CAPÍTULO II**

<b>Cuadro Nº 33.</b> Clasificación de las empresas.	84
<b>Cuadro Nº 34.</b> Tipos de Compañías.	85
<b>Cuadro Nº 35.</b> Asociaciones del Mercado Mayorista.	88

## **CAPÍTULO III**

<b>Cuadro Nº 36.</b> Listado de Asociaciones	124
<b>Cuadro Nº 37.</b> Asociaciones del Mercado Mayorista.	125
<b>Cuadro Nº 38.</b> Tasa de crecimiento.	125
<b>Cuadro Nº 39.</b> Servicios demandados.	126
<b>Cuadro Nº 40.</b> Tasas de Interés vigentes Instituciones Financieras.	129

## **CAPÍTULO IV**

<b>Cuadro Nº 41.</b> Proceso de apertura cuentas de ahorro.	137
<b>Cuadro Nº 42.</b> Recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos.	140
<b>Cuadro Nº 43.</b> Recepción Depósitos a Plazo Fijo	143
<b>Cuadro Nº 44.</b> Otorgación y recuperación de créditos.	146
<b>Cuadro Nº 45.</b> Muebles y Enseres	150
<b>Cuadro Nº 46.</b> Equipo de Oficina.	150

<b>Cuadro Nº 47.</b> Equipos de Computación.	151
<b>Cuadro Nº 48.</b> Suministros de Oficina.	151
<b>Cuadro Nº 49.</b> Talento Humano.	152
<b>Cuadro Nº 50.</b> Total inversión requerida.	152

## **CAPÍTULO V**

<b>Cuadro Nº 51.</b> Inversiones fijas.	154
<b>Cuadro Nº 52.</b> Inversión diferida.	154
<b>Cuadro Nº 53.</b> Inversión variable.	155
<b>Cuadro Nº 54.</b> Total inversión.	155
<b>Cuadro Nº 55.</b> Ahorros proyectados.	157
<b>Cuadro Nº 56.</b> Detalle de créditos iniciales.	157
<b>Cuadro Nº 57.</b> Detalle créditos nuevos o renovados.	157
<b>Cuadro Nº 58.</b> Proyección crédito de consumo.	158
<b>Cuadro Nº 59.</b> Proyección microcréditos.	159
<b>Cuadro Nº 60.</b> Proyección créditos de feria.	160
<b>Cuadro Nº 61.</b> Ingresos financiero proyectado al año.	161
<b>Cuadro Nº 62.</b> Gasto productos financieros proyectados al año.	161
<b>Cuadro Nº 63.</b> Certificados de aportación proyectados al año.	162
<b>Cuadro Nº 64.</b> Sueldos y beneficios sociales fijos.	162
<b>Cuadro Nº 65.</b> Depreciación de activos	162
<b>Cuadro Nº 66.</b> Mantenimiento de activos fijos	163
<b>Cuadro Nº 67.</b> Servicios básicos	163
<b>Cuadro Nº 68.</b> Otros gastos	163
<b>Cuadro Nº 69.</b> Tabla de amortización.	164
<b>Cuadro Nº 70.</b> Balance de situación financiera inicial.	165
<b>Cuadro Nº 71.</b> Estado de Resultados proyectado.	166
<b>Cuadro Nº 72.</b> Flujo de Caja proyectado.	168
<b>Cuadro Nº 73.</b> Cálculo Tasa mínima de rendimiento.	168

<b>Cuadro Nº 74.</b> Recuperación de la inversión.	170
<b>Cuadro Nº 75.</b> Costos Fijos/punto de equilibrio.	171
<b>Cuadro Nº 76.</b> Costo Financiero.	172
<b>Cuadro Nº 77.</b> Tasa promedio ponderada de créditos.	172
<b>Cuadro Nº 78.</b> Costo de crédito a otorgar.	173
<b>Cuadro Nº 79.</b> Punto de equilibrio.	173

## **CAPÍTULO VI**

<b>Cuadro Nº 80.</b> Tasa de Interés depósito a plazo fijo.	178
<b>Cuadro Nº 81.</b> Niveles Jerárquicos.	183

## **CAPÍTULO VII**

<b>Cuadro Nº 82.</b> Matriz valoración	199
<b>Cuadro Nº 83.</b> Impacto socio - económico.	200
<b>Cuadro Nº 84.</b> Impacto educativo.	201
<b>Cuadro Nº 85.</b> Impacto cultural.	202
<b>Cuadro Nº 86.</b> Impacto ambiental.	203
<b>Cuadro Nº 87.</b> Impacto ético.	204
<b>Cuadro Nº 88.</b> Impacto general	205

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>CAPÍTULO I</b>	<b>Pág.</b>
<b>Gráfico Nº 1.</b> Tipo de Asociación.	41
<b>Gráfico Nº 2.</b> Productos que expenden asociaciones.	42
<b>Gráfico Nº 3.</b> Nivel educativo.	43
<b>Gráfico Nº 4.</b> Disponibilidad de capital propio.	44
<b>Gráfico Nº 5.</b> Monto de capital de trabajo.	45
<b>Gráfico Nº 6.</b> Disposición de cuenta de ahorros.	46
<b>Gráfico Nº 7.</b> Entidad Financiera donde ahorra.	47
<b>Gráfico Nº 8.</b> Motivación para aperturar una cuenta de ahorros	48
<b>Gráfico Nº 9.</b> Frecuencia de Ahorro.	49
<b>Gráfico Nº 10.</b> Capacidad de ahorro.	50
<b>Gráfico Nº 11.</b> Beneficios entidad financiera.	51
<b>Gráfico Nº 12.</b> Atención en la entidad financiera.	53
<b>Gráfico Nº 13.</b> Dispone de crédito.	54
<b>Gráfico Nº 14.</b> Entidad financiera crediticia.	55
<b>Gráfico Nº 15.</b> Monto de crédito solicitado	56
<b>Gráfico Nº 16.</b> Necesidad del crédito	57
<b>Gráfico Nº 17.</b> Nombre de Instituciones Financieras.	59
<b>Gráfico Nº 18.</b> Tiempo del crédito.	60
<b>Gráfico Nº 19.</b> Tasa de Interés en créditos adquiridos.	61
<b>Gráfico Nº 20.</b> Garantías solicitadas.	62
<b>Gráfico Nº 21.</b> Modalidad de pago.	63
<b>Gráfico Nº 22.</b> Creación Cooperativa del Mayorista.	64
<b>Gráfico Nº 23.</b> Razones de apoyo.	65
<b>Gráfico Nº 24.</b> Aceptación a ser socio cooperativa.	66
<b>Gráfico Nº 25.</b> Monto de capital inicial.	67
<b>Gráfico Nº 26.</b> Disposición al ahorro nueva cooperativa	68

<b>Gráfico N° 27.</b> Frecuencia del ahorro.	69
<b>Gráfico N° 28.</b> Monto del ahorro.	70
<b>Gráfico N° 29.</b> Productos y servicios demandados.	71

## **CAPÍTULO II**

<b>Gráfico N° 30.</b> Clasificación de las cooperativas.	92
--	----

## **CAPÍTULO III**

<b>Gráfico N° 31.</b> Principios Cooperativos.	97
<b>Gráfico N° 32.</b> Tipos de cooperativas	99
<b>Gráfico N° 33.</b> Entidades Financieras en la ciudad de Ibarra.	128

## **CAPÍTULO IV**

<b>Gráfico N° 34.</b> Mapa Provincia de Imbabura.	134
<b>Gráfico N° 35.</b> Croquis Ubicación Mercado Mayorista	135
<b>Gráfico N° 36.</b> Proceso de Apertura cuenta de Ahorros	139
<b>Gráfico N° 37.</b> Proceso de Recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos.	142
<b>Gráfico N° 38.</b> Proceso de Recepción Depósitos a Plazo Fijo.	145
<b>Gráfico N° 39.</b> Proceso de Otorgación de Créditos.	148
<b>Gráfico N° 40.</b> Distribución de las instalaciones.	149

## **CAPÍTULO VI**

<b>Gráfico N° 41.</b> Logo propuesto Cooperativa de Ahorro y Crédito Mercado mayorista.	175
<b>Gráfico N° 42.</b> Organigrama propuesto para la cooperativa	182

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. ANTECEDENTES**

El Mercado Mayorista de Ibarra “**COMERCIBARRA**” **CEM.**, es una Compañía de Economía Mixta situada en la ciudad de Ibarra Provincia de Imbabura, se encuentra ubicada en la Av. Jaime Roldos Aguilera y Av. Juan Hernández, misma que está conformada por el Ilustre Municipio de Ibarra y ocho asociaciones de comerciantes aprobadas por el Ministerio de Bienestar Social como son: La Asociación de : Vendedores de patatas “Veintisiete de Febrero” y “Veinticuatro de Agosto” Comerciantes tomateros y Artículos Varios “Unión y Progreso” comerciantes mayoristas “16 de Diciembre”. Posteriormente en junio del 2001 en Junta General de Accionistas mediante reforma de estatutos, se integran como accionistas las asociaciones: Nueva Colonia, Nueva Fortaleza, Nueva Esperanza y Ferronorte.

Desde su creación el 17 de mayo del 2000, su principal actividad ha sido la intermediación comercial de productos de primera necesidad, que va encaminada al beneficio de la ciudadanía Ibarreña.

El Mercado Mayorista tiene como objeto social: a) Facilitar el gradual establecimiento de un sistema de mercadeo ordenado, particularmente de los productos agrícolas, pecuarios e hidrobiológico, al por mayor y al por menor en las instalaciones del mercado mayorista de la ciudad de Ibarra; b) Administrar todas las instalaciones del mercado mayorista de la ciudad de Ibarra; c) Realizar adecuaciones a las instalaciones, propiedad de los

comerciantes y de la municipalidad de Ibarra; d) Ofrecer a los comerciantes, miembros de las asociaciones, accionistas de la compañía o no, puestos acondicionados a sus necesidades, higiénicos, ventilados e iluminados, para que puedan trabajar con comodidad y exhibir adecuadamente sus productos; y e) Contribuir al mejoramiento de las asociaciones gremiales de los vendedores, mediante la prestación de servicios técnicos y de capacitación. El plazo de duración de la compañía es de cincuenta años, contados a partir de la inscripción en el Registro Mercantil. La responsabilidad de cada accionista, se halla limitada al monto de las acciones individuales; la acción con derecho a voto lo tendrá con relación a su valor pagado.

COMERCIBARRA es un mercado a nivel regional nació respondiendo a una necesidad de los comerciantes y productores agrícolas de Imbabura, Carchi parte de Pichincha y Tungurahua como un centro de acopio, almacenamiento y comercialización, con la finalidad de ofrecer un mejor servicio al consumidor final.

La empresa rige sus actos por la Constitución Política, Ley de Compañías, Código de Trabajo, Ley de Régimen Tributario, Ley de Contraloría, Ley de Régimen Municipal y Ordenanza Municipal sobre control de mercados y más disposiciones legales pertinentes, en el estatuto y sus reglamentos.

Los socios de las asociaciones de comerciantes de COMERCIBARRA CEM., frente al acelerado incremento de la demanda que existe en la actualidad, se ven obligados a incrementar la cantidad del producto que comercializan por lo cual deben ampliar su inversión, misma que satisfacen recurriendo a un financiamiento informal que no les ofrecen ningún tipo de garantía y con altas tasas de interés, es así que dentro del Plan Estratégico del Mercado Mayorista consta la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito misma que ayudará al financiamiento de los socios.

Por cuestiones de trabajo hubo la oportunidad de dialogar con el señor gerente de COMERCIBARRA de ese entonces sobre la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, y se llegó a un acuerdo para realizar el proyecto de creación a través de una tesis de grado. Cabe mencionar que COMERCIBARRA - CEM envió un oficio mediante el cual se compromete a dar el apoyo necesario con la información requerida para elaborar el proyecto de creación de la Cooperativa de ahorro y crédito.

Con estos antecedentes los accionistas del Mercado Mayorista de Ibarra dan total y absoluto apoyo al proyecto de creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito la misma que va encaminada al beneficio y desarrollo de los mismos.

## **1.2. OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS**

### **1.2.1. Objetivo General**

Realizar un diagnóstico situacional, de las necesidades de capital de trabajo de los comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra para la creación de la cooperativa de Ahorro y Crédito.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

**1.2.2.1.** Conocer las necesidades socio económicas de los miembros de las asociaciones que conforman el Mercado Mayorista de Ibarra.

**1.2.2.2.** Determinar la cultura de ahorro de los socios de las asociaciones del Mercado Mayorista de Ibarra.

**1.2.2.3.** Identificar las fuentes de financiamiento de los comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra.

**1.2.2.4.** Establecer las expectativas de los comerciantes del mercado mayorista, frente a la creación de la Cooperativa del Mercado Mayorista de Ibarra.

**1.2.2.5.** Identificar los productos y servicios demandados por las asociaciones de accionistas del Mercado Mayorista.

**1.2.2.6.** Determinar el porcentaje de los socios de las asociaciones que conforman el mercado mayorista que apoyen la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

### **1.3. VARIABLES E INDICADORES**

A continuación se presenta las variables diagnósticas, necesarias para el análisis correspondiente.

#### **1.3.1. Necesidades socio - económicas**

- a) Nivel educativo
- b) Salud
- c) Alimentación
- d) Vivienda
- e) Capital de trabajo
- f) Pago de deuda

### **1.3.2. Cultura de ahorro**

- a) Capacidad
- b) Posibilidad
- c) Costumbre
- d) Disciplina

### **1.3.3. Fuentes de financiamiento**

- a) Bancos
- b) Cooperativas
- c) Mutualistas
- d) Agiotistas
- e) Financiamiento propio

### **1.3.4. Expectativas de los comerciantes**

- a) Productos esperados
- b) Servicios esperados
- c) Ventajas competitivas

### **1.3.5. Productos y servicios**

- a) Ahorro
- b) Crédito
- c) Beneficios

### **1.3.6. Porcentaje de socios**

- a) Asociación Veintisiete de Febrero
- b) Asociación Veinticuatro de Agosto
- c) Asociación Unión y Progreso
- d) Asociación 16 de Diciembre
- e) Asociación Nueva Colonia
- f) Asociación Nueva Fortaleza
- g) Asociación Nueva Esperanza
- h) Asociación Ferronorte.

## 1.4. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Cuadro N° 1. Matriz relación diagnostica.

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACION	TÉCNICAS A UTILIZAR	META
Conocer las necesidades socio económicas de los miembros de las asociaciones que conforman el Mercado Mayorista de Ibarra.	• Necesidades Socio económicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel educativo</li> <li>• Salud</li> <li>• Alimentación</li> <li>• Vivienda</li> <li>• Capital de trabajo</li> <li>• Pago de deuda</li> </ul>	• Primaria	• Encuesta	• Comerciantes
Determinar la cultura de ahorro de los socios de las asociaciones del Mercado Mayorista de Ibarra.	• Cultura de ahorro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad</li> <li>• Posibilidad</li> <li>• Costumbre</li> <li>• Disciplina</li> </ul>	• Primaria	• Encuesta	• Comerciantes
Identificar las fuentes de financiamiento de los comerciantes del Mercado Mayorista.	• Fuentes de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bancos</li> <li>• Cooperativas</li> <li>• Mutualistas</li> <li>• Agiotistas</li> <li>• Financiamiento propio</li> </ul>	• Primaria	• Encuesta	• Comerciantes
Establecer las expectativas de los comerciantes del mercado mayorista, frente a la creación de la Cooperativa del mercado mayorista de Ibarra.	• Expectativas comerciantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos esperados</li> <li>• Servicios esperados</li> <li>• Ventajas competitivas</li> </ul>	• Primaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> <li>• Observación</li> </ul>	• Comerciantes
Identificar los productos y servicios demandados por las asociaciones de accionistas del Mercado Mayorista.	• Productos y servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ahorro</li> <li>• Crédito</li> <li>• Beneficios socios</li> </ul>	• Secundaria	• Encuesta	• Comerciantes
Determinar el porcentaje de los socios de las asociaciones que conforman el Mercado Mayorista que apoyen la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.	• Porcentaje de socios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asoc. 27 de Febrero</li> <li>• Asoc.24 de Agosto</li> <li>• Asoc. Unión y Progreso</li> <li>• Asoc. 16 de Diciembre</li> <li>• Asoc. Nueva Colonia</li> <li>• Asoc. Nueva Fortaleza</li> <li>• Asoc. Nueva Esperanza</li> <li>• Asoc. Ferronorte.</li> </ul>	• Primaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> <li>• Entrevista</li> </ul>	• Directivos

Elaborado por: Chuquín, Ana.

## 1.5 IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA

### 1.5.1 Población

Con el propósito de recopilar información que sustente la propuesta del proyecto se realizó encuestas a los socios de las asociaciones de COMERCIBARRA CEM, con el objeto de analizar su situación económica para desarrollar su actividad comercial.

## 1.6. CÁLCULO DE LA MUESTRA

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

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

**n** = Tamaño de la muestra.

**N** = Población objeto de estudio

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

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

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

**$e^2$**  = Limite aceptable de error de muestra que varía entre 0.01 y 0.09 (1% y9%). En este caso fue del 5%

$$n = \frac{260 * 0,25 * (1,96^2)}{(259 * (0,05^2)) + (0,25 * (1,96^2))}$$

$$n = 249,704 / 1,6079$$

$$n = 155,298215$$

Según la muestra el número de encuestas es de 155, las mismas que se aplicarán a los comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra.

### **1.7. DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

La información se la obtuvo directamente de los socios de las asociaciones de comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra a través de la aplicación de encuestas, entrevistas, y observación directa.

La información fue recopilada mediante la aplicación de una encuesta diseñada para conocer la cultura de ahorro, fuentes de financiamiento, expectativas de los comerciantes, los productos y servicios, y el porcentaje de socios que está dispuesto a ingresar como socio a la Cooperativa. (Ver anexo 1).

La entrevista se utilizó para obtener información directa y personalizada de los representantes del Mercado Mayorista de Ibarra, como de expertos relacionados con el tema. (Ver anexo 2).

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

## 1.8. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

### 1.8.1 Resultados de las encuestas realizadas a los comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra.

Se procedió a encuestar a 155 socios de las asociaciones de comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra, cuyo resultado es el siguiente:

#### 1. ¿De qué asociación es usted miembro?

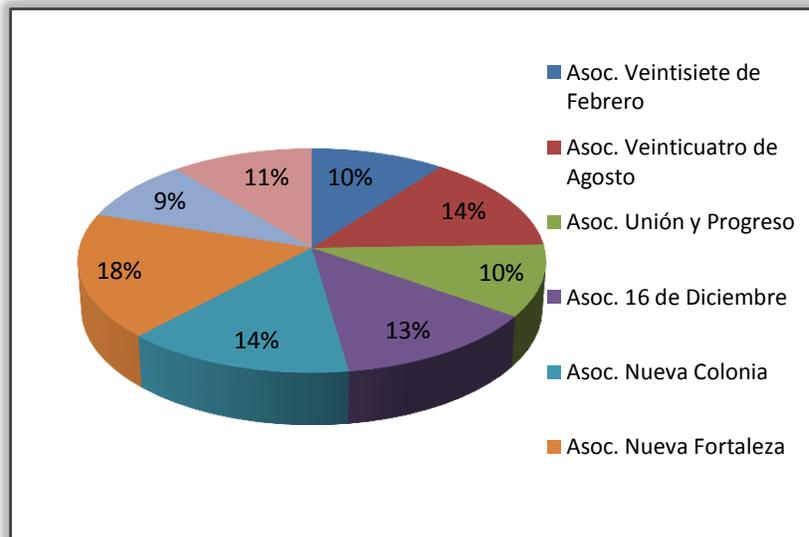
**Cuadro N° 2.** Asociación a la que pertenecen los comerciantes.

Opciones	Frecuencia	%
Asoc. Veintisiete de Febrero	16	10%
Asoc. Veinticuatro de Agosto	22	14%
Asoc. Unión y Progreso	16	10%
Asoc. 16 de Diciembre	20	13%
Asoc. Nueva Colonia	22	14%
Asoc. Nueva Fortaleza	28	18%
Asoc. Nueva Esperanza	14	9%
Asoc. Ferronorte.	17	11%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 1.** Asociación a la que pertenecen los comerciantes.



**Análisis:**

Con la pregunta se pretendió determinar, a qué asociación pertenecen los encuestados, como resultado se obtuvo que en la encuesta participaron socios de las ocho asociaciones de comerciantes, que a la vez son accionistas del Mercado mayorista de Ibarra, las encuestas fueron realizadas en un rango de 14 a 18 socios de las distintas asociaciones, lo que da la seguridad de que todas las asociaciones participaron en el análisis del presente estudio.

## 2. ¿Qué tipo de productos comercializa su asociación?

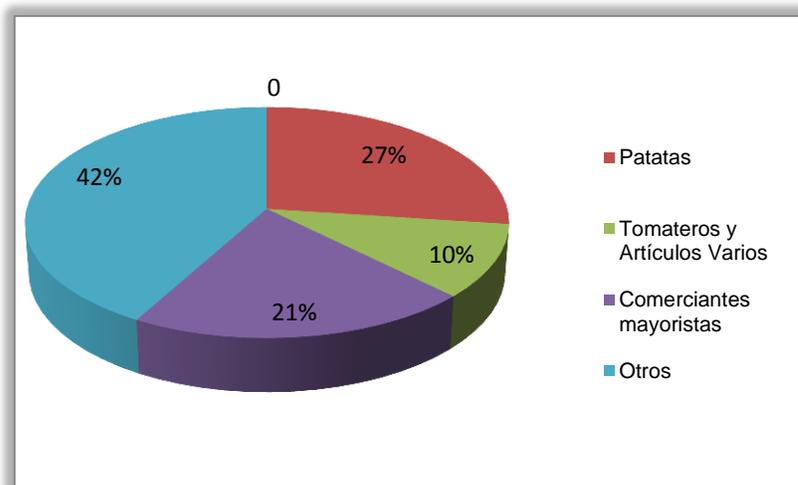
**Cuadro N° 3.** Productos que expenden asociaciones.

Opciones	Frecuencia	%
Patatas	42	27%
Tomateros y Artículos Varios	16	10%
Comerciantes mayoristas	32	21%
Otros	65	42%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 2.** Productos que expenden asociaciones.



### **Análisis:**

Con la pregunta número dos, se determinó que hay una gran variedad de productos que expenden los comerciantes dentro del mercado mayorista, lo que determina que al existir cantidad y variedad de productos, la gente prefieren comprar en un solo sitio, todo lo necesario para su alimentación e inclusive vestimenta, lo que genera que el mercado se convierta en un lugar de gran concentración económica.

### 3. ¿Qué nivel educativo tiene usted?

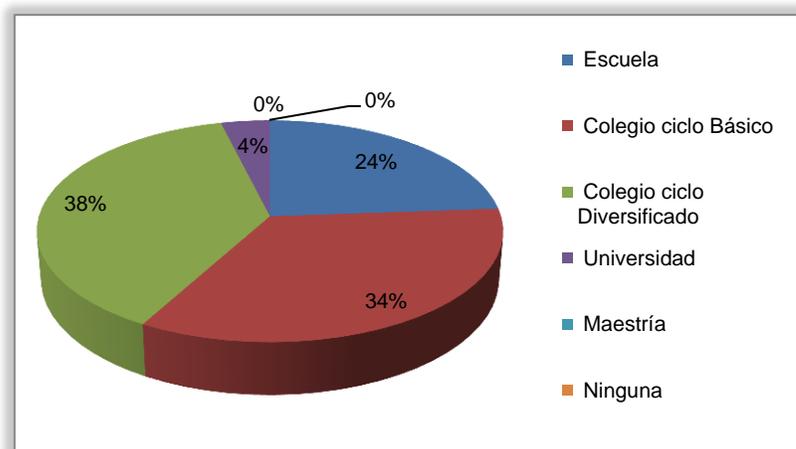
**Cuadro N° 4.** Nivel educativo.

Opciones	Frecuencia	%
Escuela	37	24%
Colegio ciclo básico	53	34%
Colegio ciclo diversificado	59	38%
Universidad	6	4%
Maestría	0	0%
Ninguna	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 3.** Nivel educativo.



#### **Análisis:**

Como se puede observar el nivel académico de la mayoría de los comerciantes está en el rango de instrucción secundaria: ciclo básico y ciclo diversificado, y en menor proporción instrucción primaria, la habilidad para el comercio lo han aprendido con el pasar del tiempo a través de la experiencia la cual les ha permitido desarrollar su actividad económica para subsistir.

#### 4. ¿Dispone de capital propio?

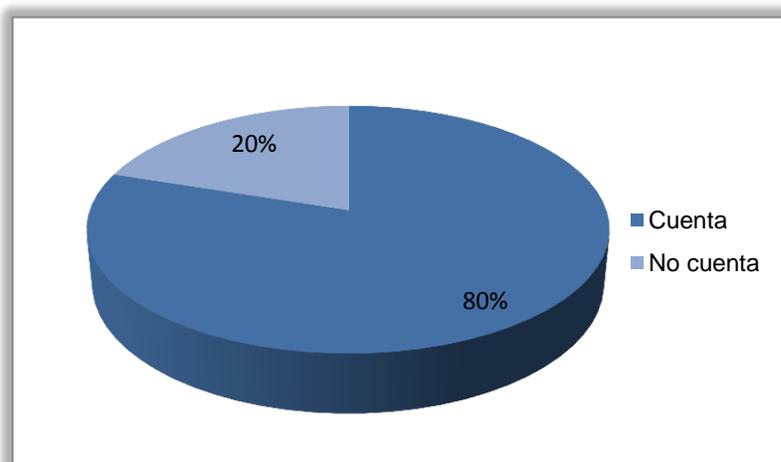
**Cuadro N° 5.** Disponibilidad de capital propio.

Opciones	Frecuencia	%
Cuenta	124	80%
No cuenta	31	20%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 4.** Disponibilidad de capital propio.



#### **Análisis:**

De la población investigada se obtuvo como resultado que un 80% de comerciantes, financian su actividad comercial con dinero propio, y un 20 % no tiene esta facilidad, motivo por el cual se han visto en la necesidad de acceder a créditos formales e informales, los mismos que por sus altas tasas de interés no les han permitido crecer económicamente.

5. ¿Identifique el monto de capital de trabajo?

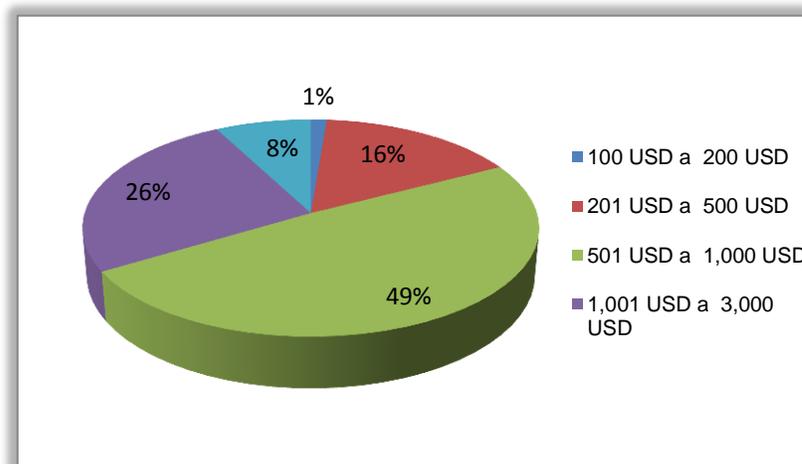
**Cuadro N° 6.** Monto de capital de trabajo.

Opciones	Frecuencia	%
100 USD a 200 USD	2	1%
201 USD a 500 USD	25	16%
501 USD a 1,000 USD	76	49%
1,001 USD a 3,000 USD	40	26%
Más de 3,000 USD	12	8%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 5.** Monto de capital de trabajo.



**Análisis:**

Según los resultados de la encuesta, son distintos los montos de capital, que un comerciante necesita para desarrollar su actividad comercial, todo depende del tipo de productos que expenden, así como de las temporadas de aumento y escases de los mismos, la mayoría opera con un capital que va desde 501,00 USD a 1.000,00 USD, seguido de los comerciantes que necesitan un capital que va desde 1.000,00a 3.000,00 USD, siendo estos los más representativos.

6. **¿Dispone de una cuenta de ahorros en alguna Entidad Financiera!**

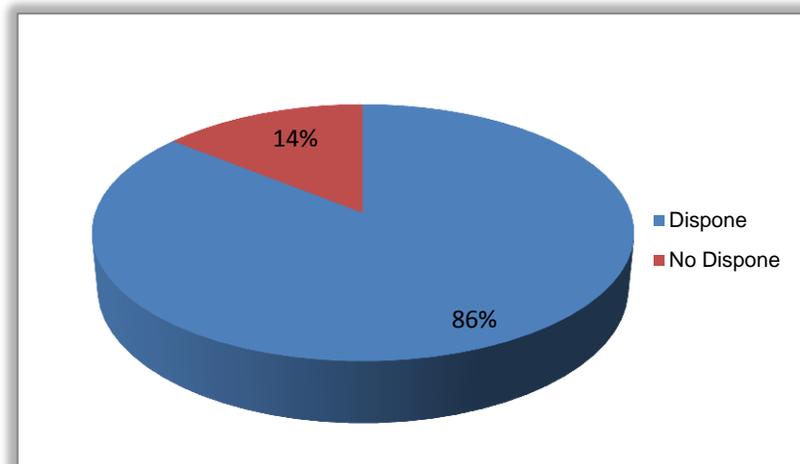
**Cuadro Nº 7.** Disposición de cuenta de ahorros.

Opciones	Frecuencia	%
Dispone	133	86%
No Dispone	22	14%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico Nº 6.** Disposición de cuenta de ahorros.



**Análisis:**

Según los resultados se determinó, que la mayoría de encuestados, dispone de una cuenta de ahorros en alguna Institución Financiera, con lo que se puede concluir que si existe la cultura del ahorro o por lo menos la predisposición para aperturar una cuenta de ahorros.

7. ¿En qué tipo de Entidad financiera usted ahorra?

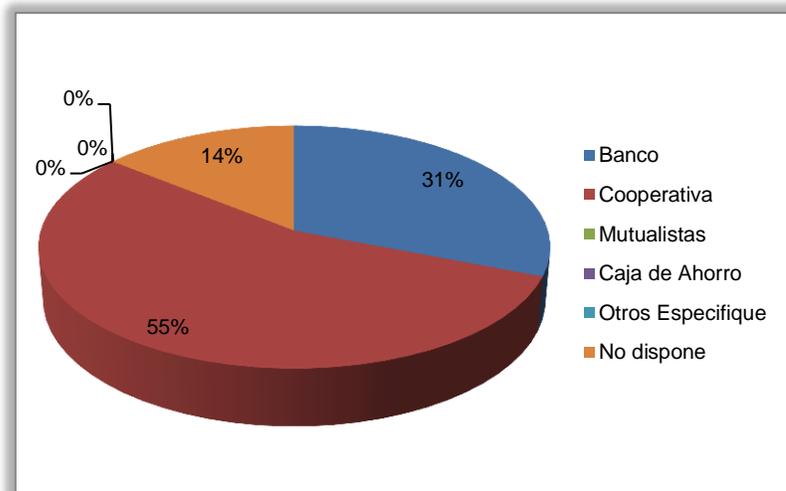
**Cuadro N° 8.** Entidades financieras donde ahorra.

Opciones	Frecuencia	%
Banco	48	31%
Cooperativa	85	55%
Mutualistas	0	0%
Caja de Ahorro	0	0%
Otros Especifique	0	0%
No dispone	22	14%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 7.** Entidades financieras donde ahorra.



**Análisis:**

Esta pregunta fue realizada a aquellos que respondieron afirmativamente en la pregunta anterior. El resultado arroja que más del 55% se inclinan hacia las Cooperativas como entidad financiera para depositar sus ahorros, un 31% se inclina por los bancos, el motivo para preferir a las Cooperativas es que en ellas el monto inicial solicitado para la apertura de una cuenta es menor a la que solicitan los bancos.

8. ¿Qué le motivó a abrir su cuenta de ahorro en dicha entidad?

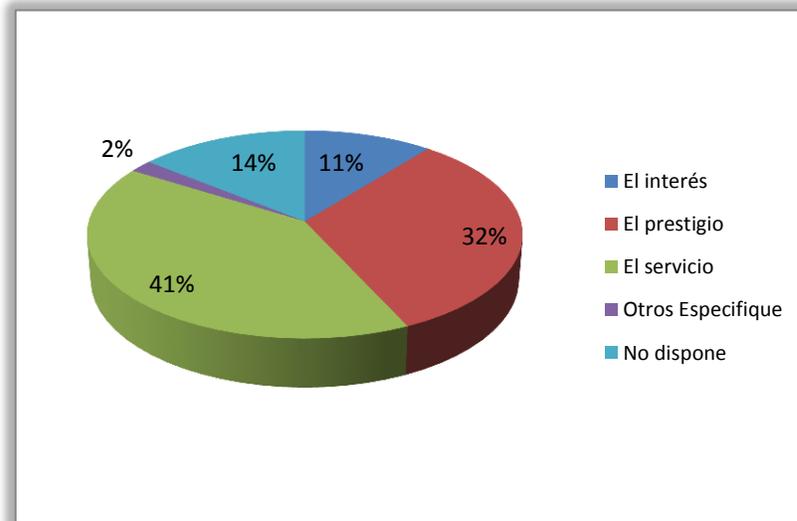
**Cuadro Nº 9.** Motivación para aperturar una cuenta de ahorros.

Opciones	Frecuencia	%
El interés	17	11%
El prestigio	50	32%
El servicio	63	41%
Otros especifique	3	2%
No dispone	22	14%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico Nº 8.** Motivación para aperturar una cuenta de ahorros.



**Análisis:**

De los resultados se determina que lo importante al momento de decidir en qué institución financiera ahorrar, es la cartera de productos y servicios que brinda la misma, al igual que el prestigio que tiene la misma y finalmente el interés que obtiene en sus ahorros, esta pregunta es importante dentro de la propuesta, por cuanto bien dirigida puede ser un buen aliado.

9. ¿Con qué frecuencia ahorra?

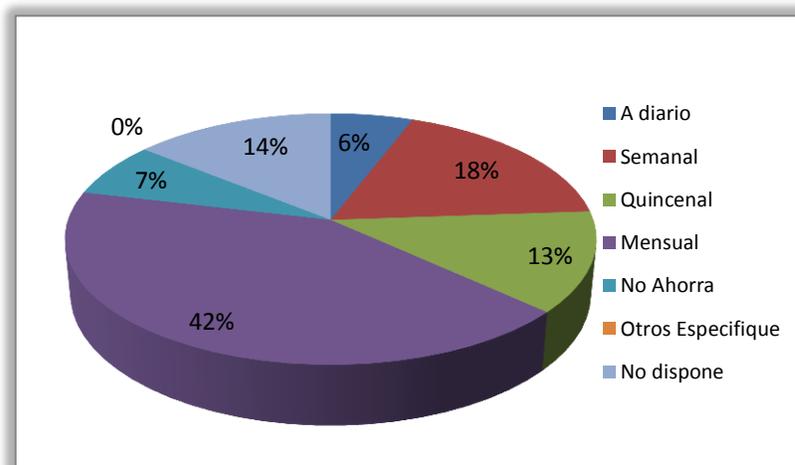
**Cuadro N° 10.** Frecuencia de ahorro.

Opciones	Frecuencia	%
A diario	9	6%
Semanal	28	18%
Quincenal	20	13%
Mensual	65	42%
No ahorra	11	7%
Otros especifique	0	0%
No dispone	22	14%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 9.** Frecuencia de ahorro.



**Análisis:**

En cuanto a la frecuencia del ahorro se determinó que en su mayoría existe mayor tendencia al ahorro mensual, este ahorro resulta del excedente que lo obtienen luego de pagar a proveedores, servicios básicos, alimentación, vestimenta etc. Los comerciantes consideran que la mejor forma de no gastarse el dinero en bienes innecesarios es el ahorro.

## 10. ¿Cuál es su capacidad de ahorro?

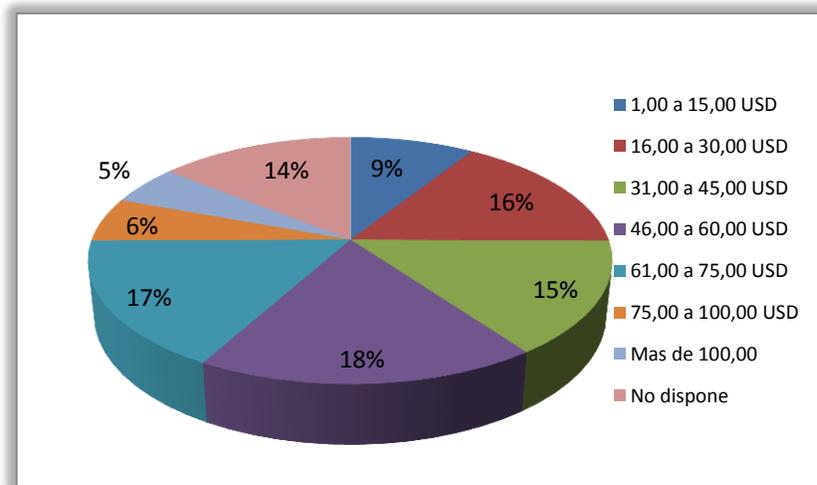
**Cuadro N° 11.** Capacidad de ahorro.

Opciones	Frecuencia	%
1,00 a 15,00 USD	14	9%
16,00 a 30,00 USD	25	16%
31,00 a 45,00 USD	23	15%
46,00 a 60,00 USD	28	18%
61,00 a 75,00 USD	26	17%
75,00 a 100,00 USD	9	6%
Más de 100,00	8	5%
No dispone	22	14%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 10.** Capacidad de ahorro.



### **Análisis:**

De los resultados se observa que la capacidad de ahorro que tienen los comerciantes es diversa y depende del excedente o ganancia que obtienen producto de su actividad comercial. El ahorro va en un rango de 1,00 a 100,00 USD, lo cual demuestra que aunque los valores ahorrados no son altos, si hay constancia para el mismo.

11. ¿Qué beneficios obtiene de su Entidad Financiera de la cual actualmente es socio?

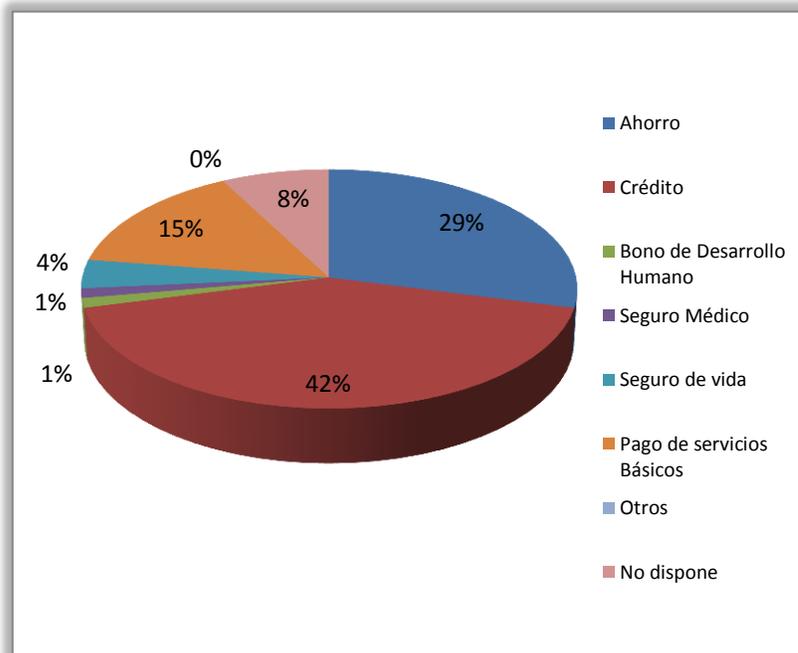
**Cuadro Nº 12.** Beneficios entidad financiera.

Opciones	Frecuencia	%
Ahorro	45	29%
Crédito	65	42%
Bono de desarrollo humano	2	1%
Seguro médico	2	1%
Seguro de vida	6	4%
Pago de servicios básicos	23	15%
Otros	0	0%
No dispone	12	8%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico Nº 11.** Beneficios entidades financieras.



**Análisis:**

Como se observan en los resultados obtenidos en esta pregunta, la mayoría de comerciante opina que los productos y servicios que actualmente brindan algunas instituciones financieras son buenos, entre los productos que la mayoría ha solicitado es el crédito, mismo que les ha permitido en algún momento incrementar su negocio, es por ello que dentro de la cartera de productos y servicios este es un producto clave que se debe incluir en el presente estudio para apertura la Cooperativa del Mercado Mayorista.

12. **¿Cómo considera la atención de la entidad financiera en la que actualmente usted es socio!**

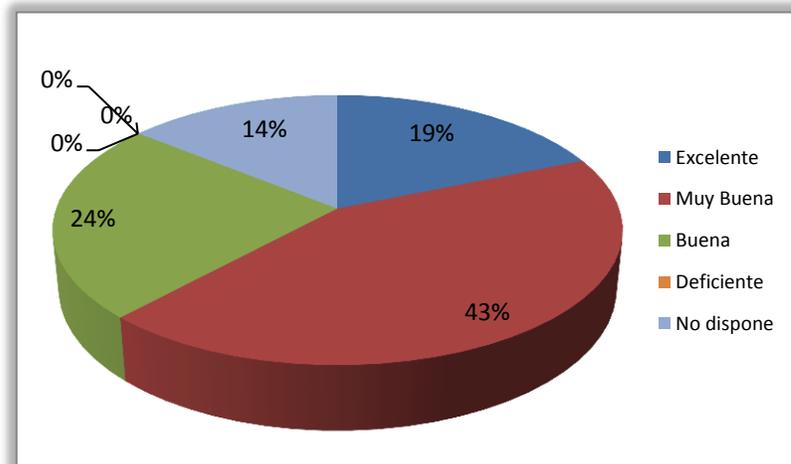
**Cuadro Nº 13.** Atención en la entidad financiera.

Opciones	Frecuencia	%
Excelente	29	19%
Muy buena	67	43%
Buena	37	24%
Deficiente	0	0%
No dispone	22	14%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico Nº 12.** Atención en la entidad financiera.



**Análisis:**

Como se puede observar en el gráfico, la mayor parte de comerciantes consideran que la atención que brindan las entidades financieras es muy buena, no obstante algunos consideran que la atención es buena, y un grupo reducido la califica como excelente. Sin embargo en los temas de calificación de los atributos de un servicio o un producto, se puede obtener respuestas que sean sesgadas, ya que lo que es excelente para unos no lo es para otros.

13. ¿Dispone de capital financiado "Crédito"?

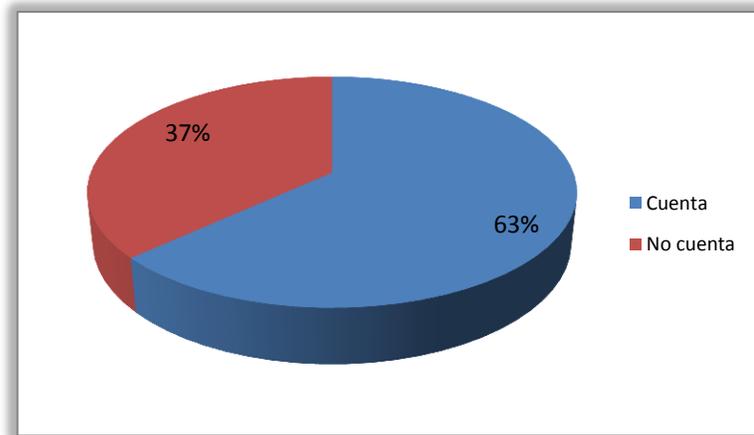
**Cuadro N° 14.** Disposición de crédito.

Opciones	Frecuencia	%
Cuenta	98	63%
No cuenta	57	37%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 13.** Disposición de crédito.



**Análisis:**

De los resultados obtenidos en la pregunta anterior se observa que la mayoría de comerciantes 63% tienen créditos en alguna entidad financiera y un 37% no lo tiene, cabe recalcar que existe contradicción con la pregunta N° 4 referente a si dispone de capital propio, en la cual el 80% responde que sí, mientras que el 20% que no, se asumiría que ese 20% sería la parte que solicita créditos, la razón por la que la pregunta planteada anteriormente tiene gran acogida se debe a que algunos de los préstamos adquiridos por los comerciantes están casi por finiquitar, razón por la cual consideran que la inversión ya es propia, pero no toman en consideración que aún tienen capital financiado que es la parte que les falta pagar del préstamo.

14. ¿En qué tipo de entidad financiera tiene Ud., su crédito?

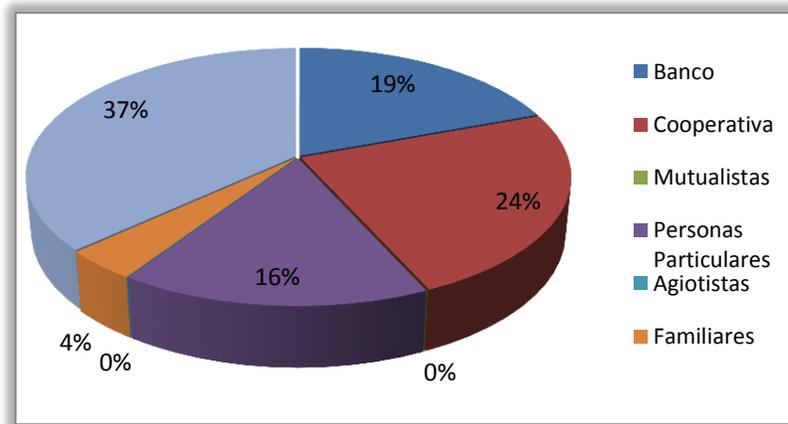
**Cuadro N° 15.** Entidad financiera crediticia.

Opciones	Frecuencia	%
Banco	30	19%
Cooperativa	37	24%
Mutualistas	0	0%
Personas Particulares	25	16%
Agiotistas	0	0%
Familiares	6	4%
No cuenta	57	37%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 14.** Entidad financiera crediticia.



**Análisis:**

Existe tendencia para acceder a créditos tanto en Cooperativas, Bancos, y en personas particulares, en las instituciones financieras el tramitar un crédito demora días, razón por la que los comerciantes se han visto en la necesidad de acudir a esta última opción de crédito debido a la urgencia de dinero.

15. ¿Qué monto de crédito ha solicitado?

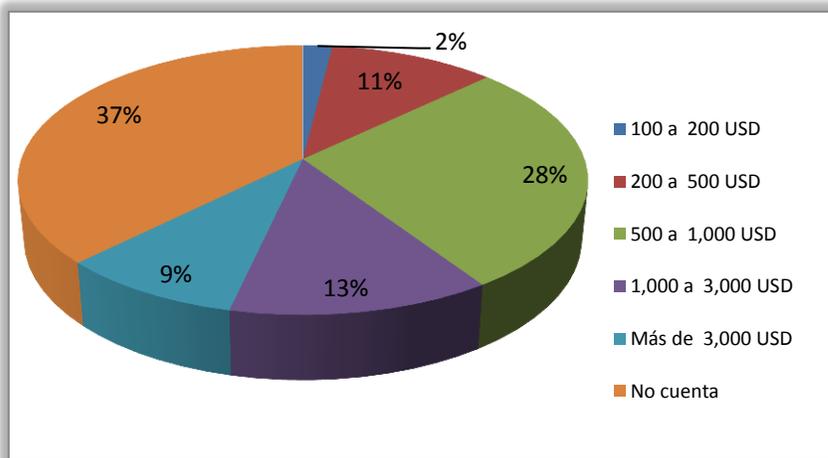
**Cuadro N° 16.** Monto de crédito solicitado

Opciones	Frecuencia	%
100 a 200 USD	3	2%
200 a 500 USD	17	11%
500 a 1,000 USD	43	28%
1,000 a 3,000 USD	20	13%
Más de 3,000 USD	14	9%
No cuenta	58	37%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 15.** Monto de crédito solicitado



**Análisis:**

De los resultados obtenidos en la pregunta anterior se observa que existe una gran variedad en el monto de crédito solicitado, cada comerciante lo ha solicitado según su capacidad de pago, necesidad, tiempo etc. Pero un 28% lo ha solicitado en un rango de 500,00 a 1.000,00 USD, este un dato importante para establecer que monto de créditos los comerciantes necesitan.

16. ¿Para qué necesidades ha solicitado usted los créditos?

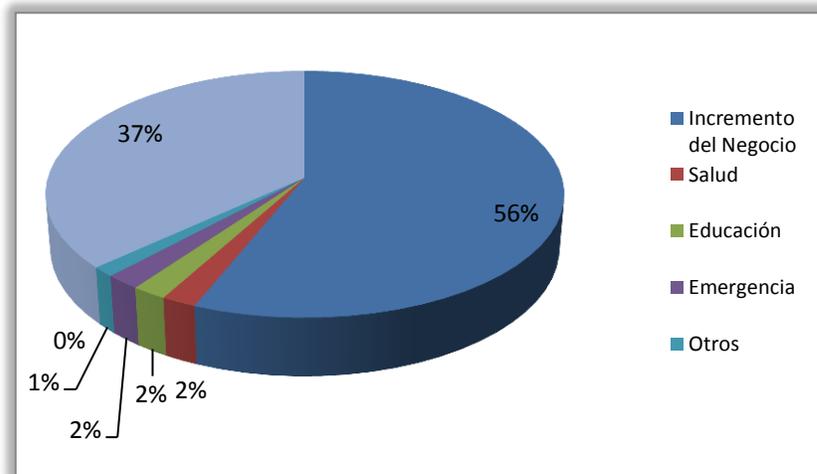
**Cuadro N° 17.** Necesidad del crédito.

Opciones	Frecuencia	%
Incremento del Negocio	87	56%
Salud	3	2%
Educación	3	2%
Emergencia	3	2%
Otros	2	1%
Mejora del Local	0	0%
No cuenta	57	37%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 16.** Necesidad del crédito



**Análisis:**

Los comerciantes requieren de capital financiado para incrementar su negocio, debido a que sus clientes cada vez son más exigentes y se han visto obligados a utilizar estrategias de venta, como ofrecer productos de mejor calidad y variedad en un lugar bonito y limpio, todo esto para para aumentar clientes y mantener a los fijos.

17. ¿Especifique en qué institución financiera tiene Ud. crédito?

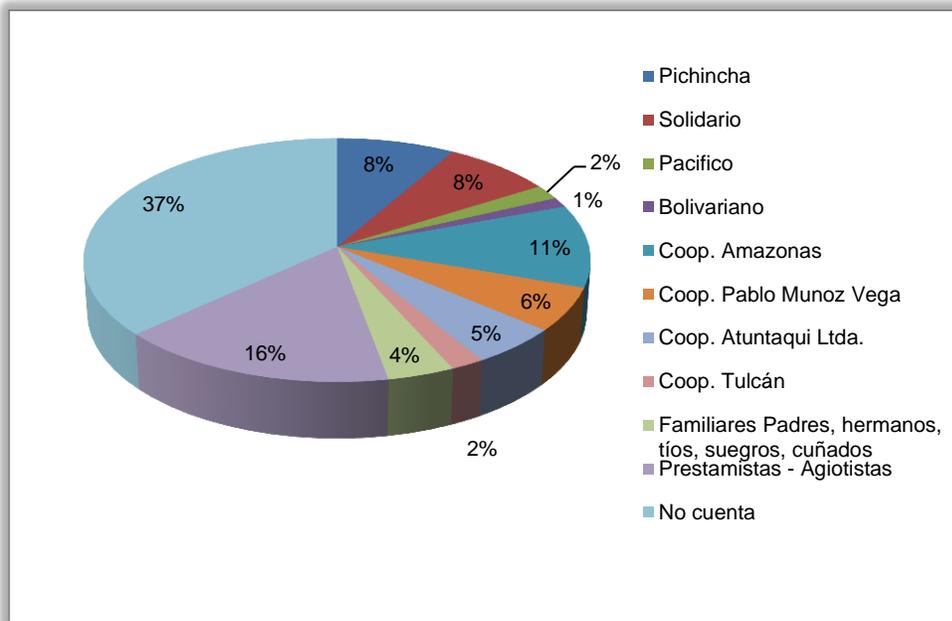
**Cuadro Nº 18.** Nombre de instituciones financieras.

Opciones	Frecuencia	%
Pichincha	13	8%
Solidario	12	8%
Pacifico	3	2%
Bolivariano	2	1%
Cooperativa Amazonas	17	11%
Cooperativa Pablo Muñoz Vega	9	6%
Cooperativa Atuntaqui Ltda.	8	5%
Cooperativa Tulcán	3	2%
Familiares padres, hermanos, tíos, suegros, cuñados	6	4%
Prestamistas - Ajiotistas	25	16%
No cuenta	57	37%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 17. Nombre de instituciones financieras.**



**Análisis:**

De los datos obtenidos se observa que los créditos de los comerciantes son obtenidos tanto en bancos, como en Cooperativas, pero existe una tendencia a recurrir a personas particulares esto se debe a que algunos no tienen cuenta en alguna institución financiera y para otros les es difícil conseguir a un garante, debido a que en la actualidad nadie se quiere responsabilizar de deudas ajenas. Con esta pregunta se reafirma la necesidad crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito para los comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra.

18. ¿A qué tiempo es su crédito?

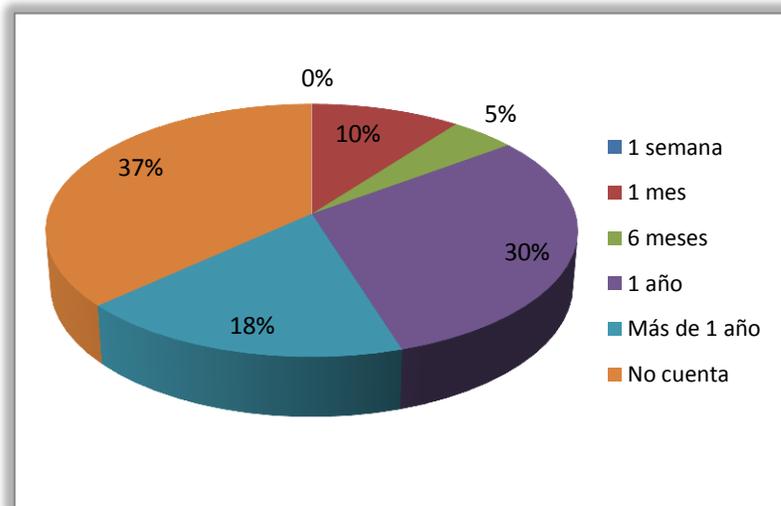
Cuadro N° 19. Tiempo del crédito.

Opciones	Frecuencia	%
1 semana	0	0%
1 mes	16	10%
6 meses	7	5%
1 año	47	30%
Más de 1 año	28	18%
No cuenta	57	37%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

Elaborado por: Chuquín, Ana.

Gráfico N° 18. Tiempo del crédito.



**Análisis:**

Como se observan en los resultados, el tiempo que los comerciantes fijan para su crédito depende del monto solicitado y la capacidad de pago, sin embargo para la mayoría el tiempo fijado para su crédito es de un año, en el caso de los prestamistas el plazo para su pago es diario, semanal o mensual.

19. ¿Cuál es la tasa de interés que usted cancela por su crédito?

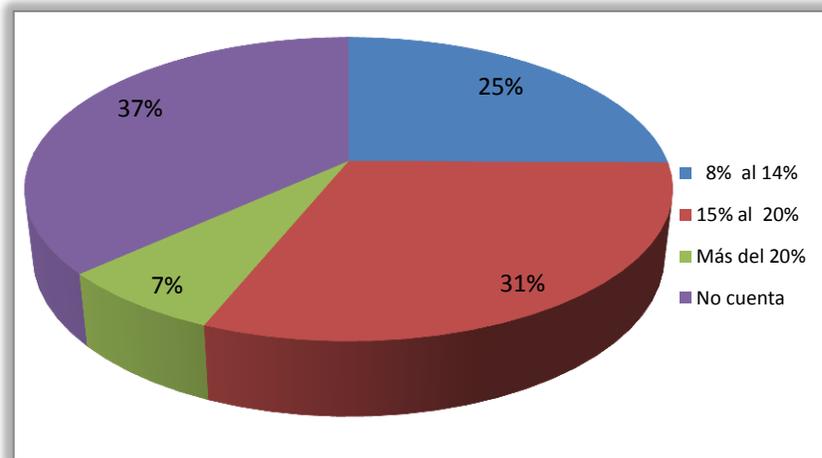
**Cuadro N° 20.** Tasas de interés en créditos adquiridos.

Opciones	Frecuencia	%
8% al 14%	39	25%
15% al 20%	48	31%
Más del 20%	11	7%
No cuenta	57	37%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 19.** Tasas de interés en créditos adquiridos.



**Análisis:**

Como se observan en los resultados obtenidos en esta pregunta, el interés que cobran las instituciones financieras es variable, la mayoría cancela por sus créditos una tasa de interés ANUAL que va del 15 al 20%, siguen los que cancelan sus créditos a una tasa de va desde el 8 al 14%, los créditos a prestamistas tienen una tasa de interés MENSUAL más del 20%, en algunos casos los encuestados no sabían con exactitud qué porcentaje cancelan, lo cual se determinó en base al monto del crédito, tiempo y valor de la cuota.

20. ¿Qué tipo de garantías tiene su crédito?

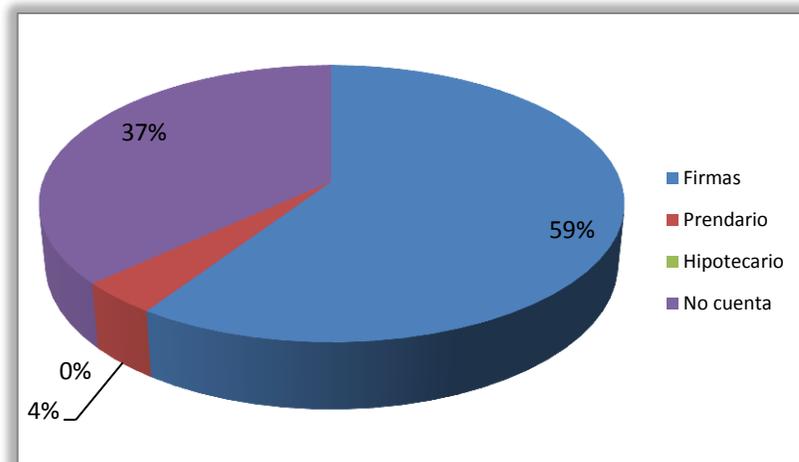
Cuadro N° 21. Garantías solicitadas.

Opciones	Frecuencia	%
Firmas	92	59%
Prendario	6	4%
Hipotecario	0	0%
No cuenta	57	37%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

Elaborado por: Chuquín, Ana.

Gráfico N° 20. Garantías solicitadas.



**Análisis:**

Como se observan en los resultados obtenidos, la mayoría de comerciantes según el monto sus créditos han sido garantizados mediante firmas tanto del solicitante del crédito como de un garante y en el caso de los préstamos adquiridos a personas particulares la firma de una letra de cambio, en algunos casos la misma en blanco, lo que es perjudicial para el comerciante, por cuanto no se sabe la ética de la persona que da créditos y pueda utilizar de mala fe este documento.

## 21. ¿Bajo qué modalidad paga sus créditos?

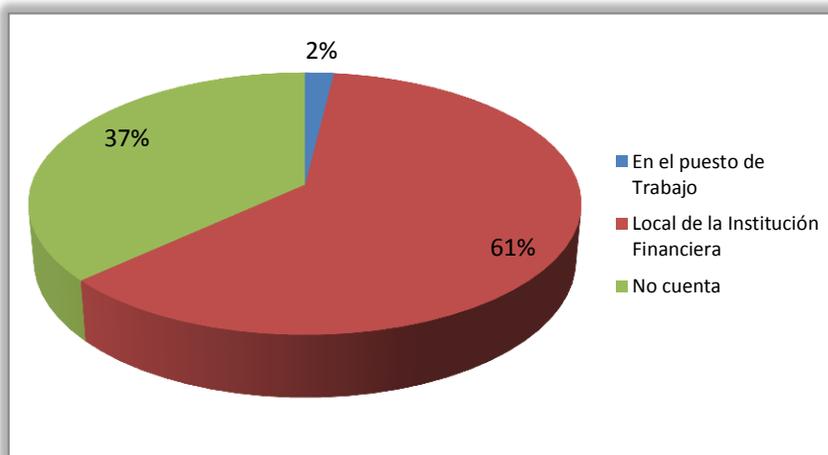
**Cuadro N° 22.** Modalidad de pago.

Opciones	Frecuencia	%
En el puesto de Trabajo	3	2%
Local de la Institución Financiera	95	61%
No cuenta	57	37%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana. (Mayo -2011).

**Gráfico N° 21.** Modalidad de pago.



### **Análisis:**

Como se observa en los resultados obtenidos las instituciones financieras sean Bancos, Cooperativas etc., tienen sus propias instalaciones dentro de las cuales el cliente se acerca y realiza transacciones financieras como: depósitos, retiros, solicitud de créditos, pago o abono de los mismos, y en el caso de los créditos a personas particulares estos son cancelados en lugares establecidos por ellos sea en su domicilio o en el puesto de trabajo.

**22. ¿Está usted de acuerdo en la apertura de la Cooperativa del Mercado Mayorista de Ibarra!**

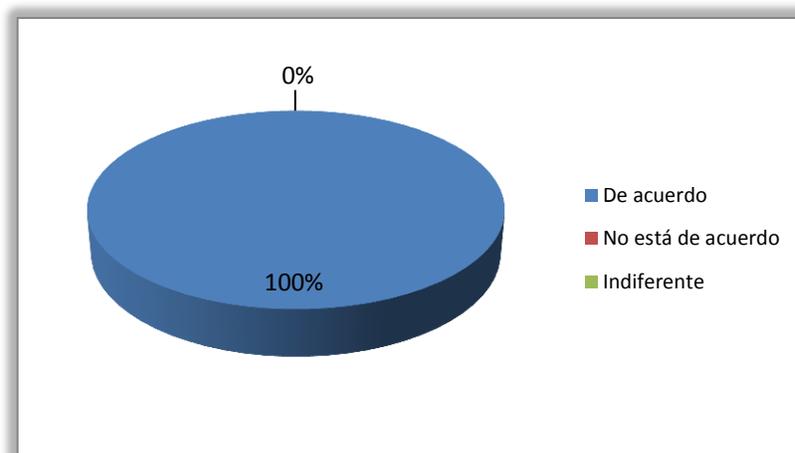
**Cuadro Nº 23.** Creación Cooperativa del mayorista.

Opciones	Frecuencia	%
De acuerdo	155	100%
No está de acuerdo	0	0%
Indiferente	0	1%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico Nº 22.** Creación Cooperativa del mayorista.



**Análisis:**

Como se observa en los resultados obtenidos existe aceptación de los comerciantes para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Mercado mayorista de Ibarra COMERCIBARRA CEM, lo cual es un buen indicador de que se cuenta con el apoyo necesario para seguir con el estudio de factibilidad.

23. ¿Indique usted las razones por las cuales está de acuerdo en al posible creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Mercado Mayorista de Ibarra?

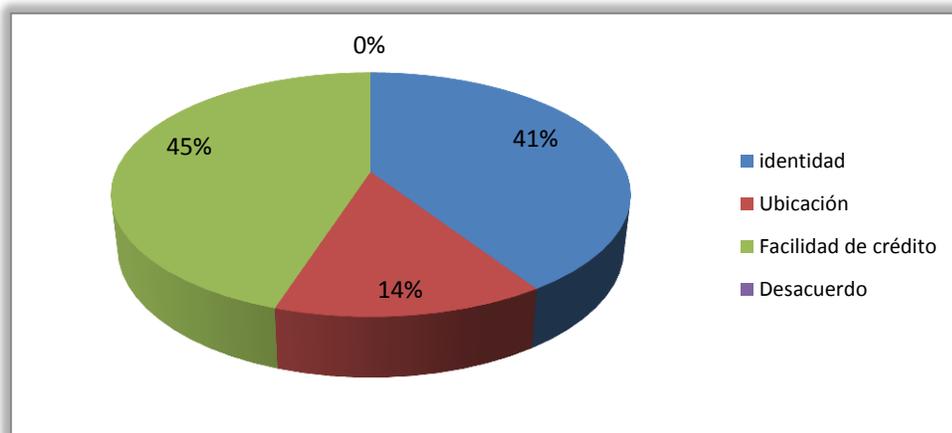
**Cuadro N° 24.** Razones de apoyo.

Opciones	Frecuencia	%
identidad	63	41%
Ubicación	22	14%
Facilidad de crédito	70	45%
Desacuerdo	0	1%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 23.** Razones de apoyo.



**Análisis:**

Como se observa en los resultados obtenidos, entre las razones más importantes para estar de acuerdo en la creación de la Cooperativa del mercado mayorista es porque podrán acceder a créditos de forma rápida y segura, otra de las razones es sienten identificados con la misma, y tienen la expectativa de que mejore su forma de financiamiento.

**24. ¿Usted estaría dispuesto a ser socio de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Mercado Mayorista de Ibarra?**

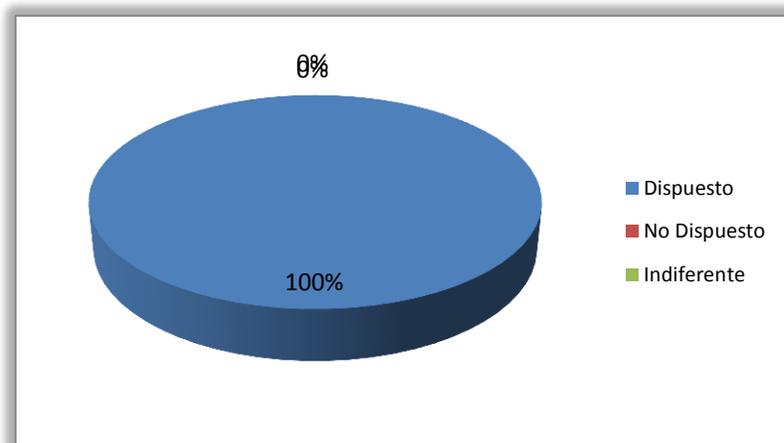
**Cuadro Nº 25.** Aceptación a ser socio Cooperativa.

Opciones	Frecuencia	%
Dispuesto	155	100%
No Dispuesto	0	0%
Indiferente	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico Nº 24.** Aceptación a ser socio Cooperativa.



**Análisis:**

De acuerdo a los resultados obtenidos, todos los comerciantes encuestados están dispuestos a ser socios de la Cooperativa, lo que permitirá que el proyecto de creación sea factible, por cuanto existe la predisposición para lograrlo.

25. ¿Qué monto de capital inicial estaría dispuesto a aportar para la Cooperativa?

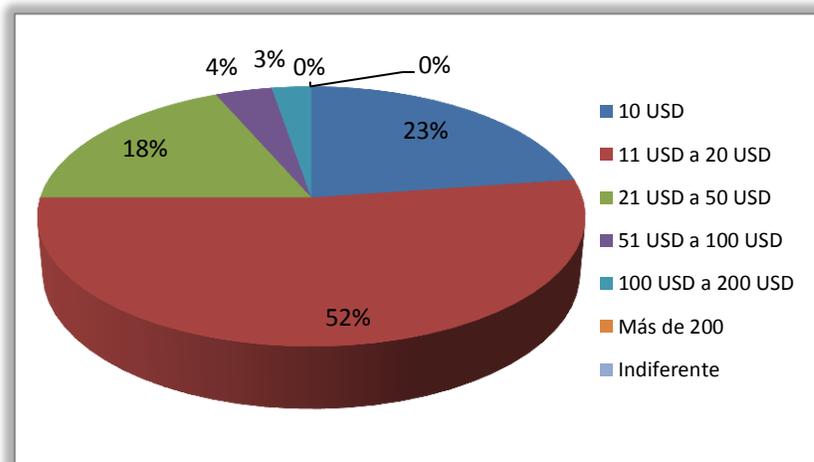
**Cuadro Nº 26.** Monto de capital inicial.

Opciones	Frecuencia	%
10 USD	35	23%
11 USD a 20 USD	81	52%
21 USD a 50 USD	29	18%
51 USD a 100 USD	6	4%
100 USD a 200 USD	4	3%
Más de 200	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico Nº 25.** Monto de capital inicial.



**Análisis:**

Según los datos obtenidos más del 50% de comerciantes, están dispuestos a aportar un monto inicial que va de 11 USD a 20 USD, este es un indicador importante al momento de establecer con cuanto se dispone para crear la Cooperativa. Estos datos ayudaran en el estudio financiero al momento de realizar las proyecciones.

26. ¿Estaría dispuesto a realizar sus ahorros en la Cooperativa del Mercado Mayorista?

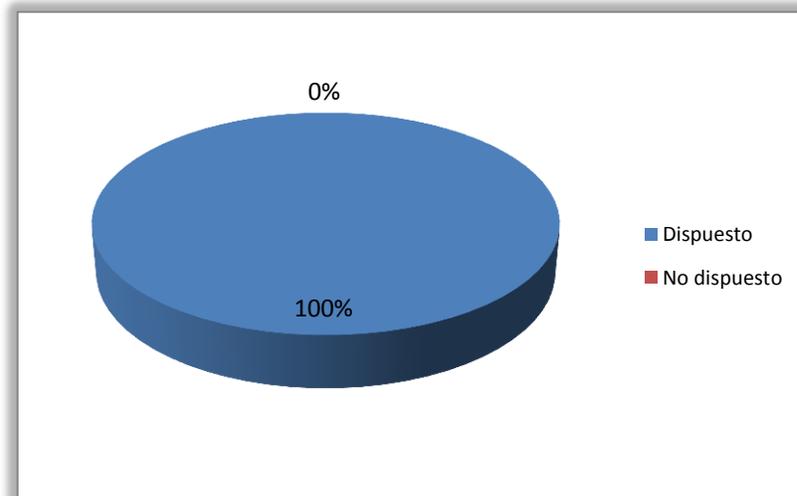
**Cuadro Nº 27.** Disposición al ahorro nueva Cooperativa.

Opciones	Frecuencia	%
Dispuesto	155	100%
No dispuesto	-	01%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana. (Mayo -2011).

**Gráfico Nº 26.** Disposición al ahorro nueva Cooperativa.



**Análisis:**

Los comerciantes al ver que su sueño de contar con la Cooperativa del mercado mayorista se puede hacer realidad, se sienten comprometidos e identificados y la forma como lo demostraran es realizando sus depósitos en dicha Cooperativa.

27. ¿Con qué frecuencia realizaría sus ahorros?

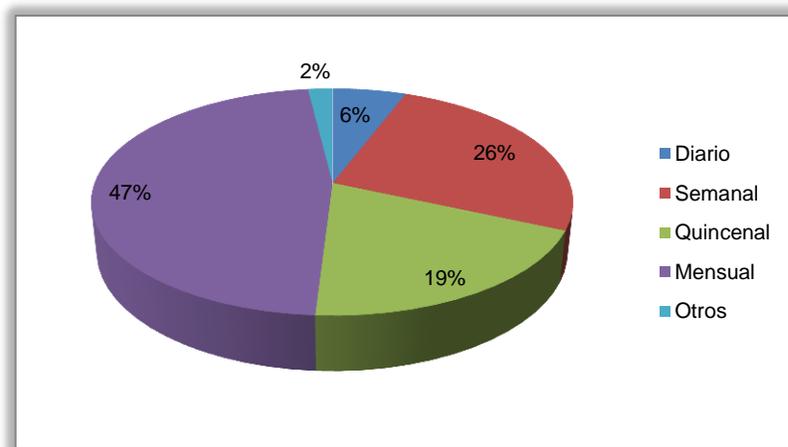
Cuadro Nº 28. Frecuencia del ahorro.

Opciones	Frecuencia	%
Diario	9	6%
Semanal	40	26%
Quincenal	30	19%
Mensual	73	47%
Otros	3	2%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

Elaborado por: Chuquín, Ana.

Gráfico Nº 27. Frecuencia del ahorro.



**Análisis:**

Según los resultados obtenidos la frecuencia de ahorro de los comerciantes se mantendrán como lo han venido realizando en las otras instituciones financieras, es decir la mayoría se inclina por realizar sus ahorros de manera mensual. Estos datos serán de gran ayuda al momento de realizar el estudio financiero.

28. ¿Qué monto estaría usted dispuesto a ahorrar?

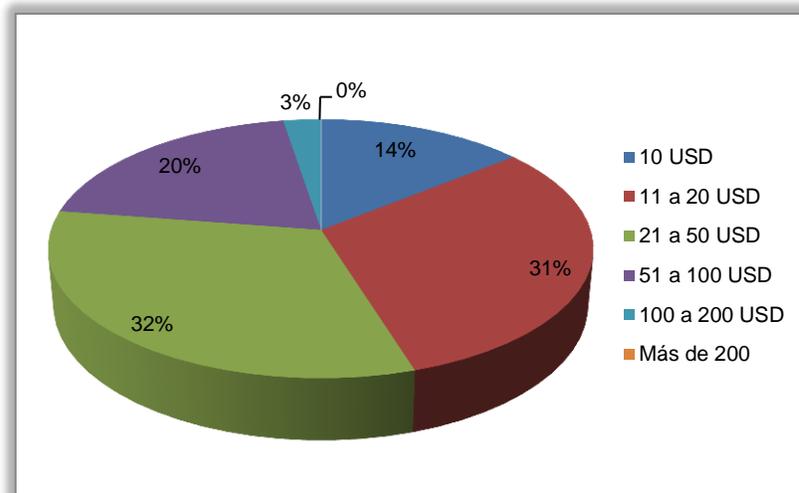
Cuadro N° 29. Monto del ahorro.

Opciones	Frecuencia	%
10 USD	22	14%
11 a 20 USD	48	31%
21 a 50 USD	50	32%
51 a 100 USD	31	20%
100 a 200 USD	4	3%
Más de 200	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

Elaborado por: Chuquín, Ana.

Gráfico N° 28. Monto del ahorro.



**Análisis:**

Con los resultados obtenidos se puede determinar cuál será la tendencia al ahorro y con cuánto se contará mensualmente, son datos importantes que permitirán realizar el estudio financiero, gran parte de los encuestados su capacidad de ahorro va en un rango de 11,00 a 50,00 USD, se deberá crear estrategias para incentivar al ahorro.

29. ¿Qué productos y servicios le gustaría que brinde la Cooperativa?

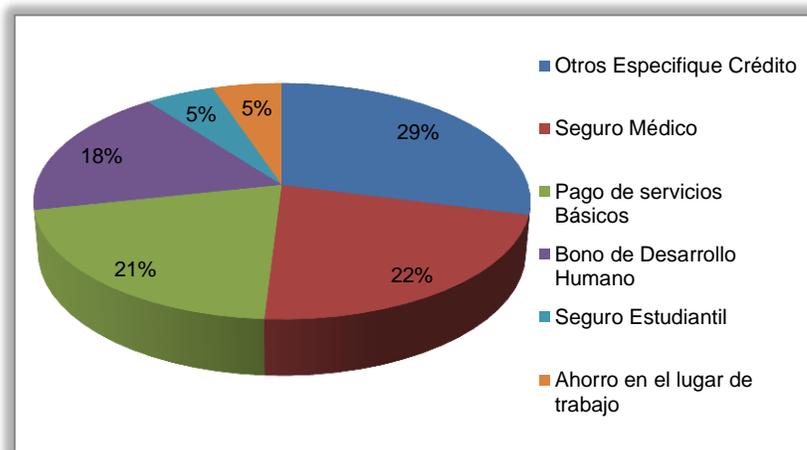
**Cuadro Nº 30.** Productos y servicios demandados.

Opciones	Frecuencia	%
Otros Especifique Crédito	45	29%
Seguro Médico	34	22%
Pago de servicios Básicos	32	21%
Bono de Desarrollo Humano	28	18%
Seguro Estudiantil	8	5%
Ahorro en el lugar de trabajo	8	5%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra. (Mayo -2011).

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico Nº 29.** Productos y servicios demandados.



**Análisis:**

Con estos resultados se pueden establecer estrategias para ofrecer y promocionar aquellos servicios que son de mayor aceptación. Estas preferencias por los productos y servicios serán de gran ayuda al momento

de establecer la propuesta, sin embargo se establece que el crédito es el producto con mayor aceptación.

### **1.8.2 Entrevista aplicada al Gerente del mercado mayorista de Ibarra.**

(Lcdo. Washington Monge – Enero 2011)

#### **1. ¿Cuántas asociaciones de comerciantes forman parte de COMERCIBARRA?**

Existen ocho asociaciones: Asociación Veintisiete de Febrero Veinticuatro de Agosto, Unión y Progreso, 16 de Diciembre, Nueva Colonia, Nueva Fortaleza, Nueva Esperanza, Ferronorte.

#### **2. ¿Cree usted que es necesaria la creación de una Cooperativa de ahorro y crédito en COMERCIBARRA-CEM?**

Si es necesario, por cuanto los comerciantes necesitan dinero para realizar sus actividades comerciales diarias y si tienen una Cooperativa de ellos tendrán la facilidad de obtener créditos temporales y cobros en su sitio de trabajo y a tasas de interés menores que las que cobran las otras Cooperativas.

#### **3. ¿Por qué cree usted que es necesario crear la Cooperativa, si existen otras Cooperativas de comerciantes que funcionan en el mismo mercado Ejemplo. La Cooperativa de Ahorro y Crédito de Comerciantes Minoristas de Imbabura “Amazonas” Ltda.,?**

Porque se sentirán más identificados y con pertenencia a la Cooperativa donde ellos son socios fundadores. Otras ventajas de la Cooperativa es que funcionará en las instalaciones del mercado

cerca de su puesto de trabajo, y los trámites de concesión de crédito y pago de cartera se realizarán con mayor facilidad logística.

4. **¿Según su criterio cuantos comerciantes de COMERCIBARRA estarían dispuestos a ser socios de la Cooperativa de ahorro y crédito?**

Creo que la mayoría, sin embargo se podría realizar una encuesta para tener mayor certeza.

5. **¿Cree usted que los comerciantes estarán dispuestos a invertir parte de su dinero para ser socios de la Cooperativa de ahorro y crédito?**

Creo que sí, e igual que la pregunta anterior creo que se debe realizar una encuesta para recabar esta información.

6. **¿Cree usted que es necesario elaborar un proyecto de factibilidad de creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito?**

Sí, porque este nos permitirá obtener información más acercada a la realidad sobre las expectativas de los comerciantes del Mercado mayorista para crear la Cooperativa de ahorro y crédito.

**1.8.3 Entrevista realizada al presidente del Mercado Mayorista de Ibarra.** (Lcdo. Jaime Almeida Presidente encargado, Mayo - 2011)

**1. ¿Cuántas asociaciones de comerciantes forman parte de COMERCIBARRA?**

A la fecha hay ocho asociaciones.

**2. ¿Cree usted que es necesaria la creación de una Cooperativa de ahorro y crédito en COMERCIBARRA-CEM?**

Si es necesario, porque les brindará facilidades a los comerciantes al ser socios de la Cooperativa.

**3. ¿Por qué cree usted que es necesario crear la Cooperativa, si existen otras Cooperativas de comerciantes que funcionan en el mismo mercado Ejemplo. La Cooperativa de Ahorro y Crédito de Comerciantes Minoristas de Imbabura “Amazonas” Ltda.?**

En el Plan estratégico de COMERCIBARRA consta la creación de la Cooperativa de ahorro y crédito, donde los mismos comerciantes formaron parte de su elaboración consecuentemente deben haber analizado las ventajas y desventajas de la creación.

**4. ¿Según su criterio cuantos comerciantes de COMERCIBARRA estarían dispuestos a ser socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito?**

No podría afirmar cuantos, pero creo que la mayoría.

5. **¿Cree usted que los comerciantes estarán dispuestos a invertir parte de su dinero para ser socios de la Cooperativa de ahorro y crédito?**

Creo que sí.

6. **¿Cree usted que es necesario elaborar un proyecto de factibilidad de creación de la Cooperativa de ahorro y crédito?**

Sí, porque está Cooperativa va a ser de los comerciantes del Mercado Mayorista, no hay que confundir que es de la entidad jurídica COMERCIBARRA sino de los comerciantes que son accionistas de la empresa y trabajan en la misma.

#### **1.8.4 Opinión de un experto Dr. Pablo Vaca (Mayo – 2011)**

Para conocer con más certeza sobre la factibilidad de crear una Cooperativa de ahorro y crédito se realizó una entrevista al Dr. Pablo Vaca Presidente Cooperativa de Ahorro y Crédito San Antonio Ltda., experto en el tema el mismo que manifiesta que:

1. **¿Cree usted que sería conveniente que los comerciantes del Mercado Mayorista formen una Cooperativa de ahorro y crédito para sus actividades comerciales. Y por qué?**

Sí. Porque de lo que conozco los comerciantes mayoristas necesitan dinero temporal para las actividades de compra venta de los productos especialmente en los días de feria lunes y jueves y al crear ellos su propia Cooperativa se enfocaría a resolver estas

necesidades que otras Cooperativas no lo harían porque tienen distintos tipos de clientes.

Esto lo expreso, porque hicimos un acercamiento con los comerciantes como directivos de la Cooperativa San Antonio, quienes nos manifestaron sus necesidades de préstamos temporales de dinero, situación que no estaba al alcance de nuestra Cooperativa.

### **1.8.5 Observación directa**

#### **1.8.5.1 Aspecto observado: Tamaño**

**Análisis:** Se considera que el espacio físico o tamaño es el adecuado para brindar comodidad a quienes comercializan sus productos, así como también a los clientes en un ambiente tranquilo, limpio y seguro.

#### **1.8.5.2 Aspecto observado: Instalaciones**

**Análisis:** Se considera que la compañía cuenta con amplias instalaciones, mismas que se pueden ser adaptadas para la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

#### **1.8.5.3 Aspecto observado: Movimiento económico**

**Análisis:** Dentro del mercado se aprecia que los días lunes y jueves denominados de feria, existe un gran movimiento económico

## 1.9. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ F.O.D.A.

Con la información obtenida, a través de los diferentes instrumentos se procede a elaborar la Matriz F.O.D.A. fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

**Cuadro Nº 31.F.O.D.A.**

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Espacio físico de propiedad del mercado.</li><li>▪ Gran número de comerciantes</li><li>▪ Expenden productos de primera necesidad</li><li>▪ Comerciantes con gran pertenencia a la empresa</li><li>▪ Apoyo de los directivos de COMERCIBARRA</li><li>▪ Comerciantes con poder de convocatoria.</li><li>▪ Asociaciones legalmente constituidas en el Ministerio de Bienestar Social.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Necesidad de financiamiento por parte de los comerciantes.</li><li>▪ Demanda insatisfecha de productos del mercado.</li><li>▪ Libertad de asociación</li><li>▪ Nuevas Leyes apoyan al sector micro empresarial y a la economía popular y solidaría.</li><li>▪ Tendencia de comerciantes al ahorro en Cooperativas.</li><li>▪ Inexistencia de sindicatos</li><li>▪ Nuevas fuentes de empleo</li><li>▪ Cumple con el requisito de número de socios necesarios para la apertura de la Cooperativa.</li><li>▪ Facilidad de instalar las oficinas de la Cooperativa en el mismo Mercado Mayorista.</li><li>▪ La creación de la Cooperativa consta dentro del Plan Estratégico.</li></ul>

<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Falta de capital para la apertura de la Cooperativa.</li> <li>▪ No tienen gran capacidad de ahorro.</li> <li>▪ Locales pequeños para desarrollar actividades.</li> <li>▪ Influencia en la toma de decisiones para acceder a créditos.</li> <li>▪ Desconocimiento de la normativa legal interna y externa para la conformación de la Cooperativa de ahorro y crédito.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gran cantidad de Cooperativas pequeñas en Ibarra.</li> <li>▪ Existencia de agiotistas.</li> <li>▪ Personas prefieren lo tradicional.</li> <li>▪ Obtención de créditos informales.</li> <li>▪ Competencia de la Cooperativa Amazonas en las instalaciones del mercado mayorista de Ibarra.</li> <li>▪ La falta de conocimiento del sistema cooperativo.</li> <li>▪ Intereses Políticos, sector público, representan un riesgo constante.</li> </ul>

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

### 1.10. ESTRATEGIAS FA, FO, DO, DA.

**Cuadro Nº 32.**Estrategias FA. FO. DO. DA.

	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Espacio físico de propiedad del mercado.</li> <li>▪ Gran número de comerciantes</li> <li>▪ Expenden productos de primera necesidad</li> <li>▪ Comerciantes con gran pertenencia a la empresa</li> <li>▪ Apoyo de los directivos de COMERCIBARRA</li> <li>▪ Comerciantes con poder de convocatoria.</li> <li>▪ Asociaciones legalmente constituidas en el Ministerio de Bienestar Social.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Falta de capital para la apertura de la Cooperativa.</li> <li>▪ No tienen gran capacidad de ahorro.</li> <li>▪ Locales pequeños para desarrollar actividades.</li> <li>▪ Influencia en la toma de decisiones para acceder a créditos.</li> <li>▪ Desconocimiento de la normativa legal interna y externa para la conformación de la Cooperativa de ahorro y crédito.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIA FO.</b>	<b>ESTRATEGIA DO.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Necesidad de financiamiento por parte de los comerciantes.</li> <li>▪ Demanda insatisfecha de productos del mercado.</li> <li>▪ Libertad de asociación</li> <li>▪ Nuevas Leyes apoyan al sector micro empresarial y a la economía popular y solidaria.</li> <li>▪ Tendencia de comerciantes al ahorro en Cooperativas.</li> <li>▪ Inexistencia de sindicatos</li> <li>▪ Nuevas fuentes de empleo</li> <li>▪ Cumple con el requisito de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Facilidad de Instalar las oficinas de la Cooperativa en el mismo Mercado Mayorista, genera nuevas fuentes de empleo.</li> <li>▪ Significativo número de socios del mercado tiene la tendencia a ahorrar en Cooperativas.</li> <li>▪ Asociaciones legalmente constituidas en el Ministerio de Bienestar Social. Lo que evitara la existencia de sindicatos.</li> <li>▪ Los productos comercializados por los comerciantes son de primera necesidad, generando una alta rotación en sus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Al otorgar créditos para el desarrollo de las actividades se puede incentivar el hábito del ahorro</li> <li>▪ La capacitación a comerciantes sobre la economía popular y solidaria, generan mayor conocimiento y aporte hacia la Cooperativa.</li> <li>▪ La capacitación a comerciantes permitirá desarrollar un conocimiento más crítico, mejorando la forma de financiamiento.</li> <li>▪ Capacitar a los comerciantes Otorgando préstamos se incentivará</li> </ul>

<p>número de socios necesarios para la apertura de la Cooperativa.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Facilidad de instalar las oficinas de la Cooperativa en el mismo Mercado Mayorista.</li> <li>▪ La creación de la Cooperativa consta dentro del Plan Estratégico.</li> </ul>	<p>inventarios razón por la cual siempre existirá la necesidad de financiamiento para cubrir la demanda</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cumple con el requisito de número de socios necesarios para la apertura de la Cooperativa.</li> <li>▪ La necesidad de financiamiento obliga al estado a construir la economía popular y solidaria.</li> </ul>	<p>a los comerciantes a mejorar el aspecto físico de sus negocios, en lo referente a orden y aprovechamiento de espacio físico.</p>
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIA FA.</b>	<b>ESTRATEGIA DA.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gran cantidad de Cooperativas pequeñas en Ibarra.</li> <li>▪ Existencia de agiotistas.</li> <li>▪ Personas prefieren lo tradicional.</li> <li>▪ Obtención de créditos informales.</li> <li>▪ La competencia de la Cooperativa Amazonas en las instalaciones del mercado mayorista de Ibarra.</li> <li>▪ La falta de conocimiento del sistema cooperativo.</li> <li>▪ Intereses Políticos, sector público, representan un riesgo constante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El alto grado de convocatoria por parte de los comerciantes será un aliado al momento de que ellos se interesen en la Cooperativa del mercado y no en los financiamientos informales.</li> <li>▪ La Cooperativa puede acceder a alianzas estratégicas en cuanto a capacitación sobre el sistema cooperativo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La falta de capital para la apertura de la Cooperativa será satisfecha mediante la solicitud de un préstamo.</li> <li>▪ La Cooperativa al ofrecer créditos en forma rápida y sencilla evitará que se recurra a terceras personas para obtener los mismos.</li> </ul>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

### **1.11. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN**

Una vez aplicadas las encuestas a los comerciantes socios de las asociaciones del Mercado Mayorista, y entrevistas a los representantes de la compañía se ha podido conocer la realidad existente en la misma, el diagnóstico ha permitido identificar aspectos positivos como negativos entre estos se cita:

- Existe demanda insatisfecha en cuanto a servicios financieros, debido a la falta de conocimiento o la dificultad de tener un garante, se han visto obligados a recurrir a fuentes de financiamiento informales que no les da ningún tipo de garantía y no les permite crecer económicamente.
- Los productos comercializados son de primera necesidad, generando una alta rotación en sus inventarios razón por la cual siempre existirá la necesidad de financiamiento para cubrir la demanda.
- Los comerciantes del Mercado mayorista tienen la predisposición de crear la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

Es por ello que se ha visto la necesidad de contribuir con el estudio de factibilidad para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista de la ciudad de Ibarra.



## **CAPÍTULO II**

### **2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS**

En éste capítulo se investiga y analiza información sobre algunos aspectos directamente relacionados con el tema del presente proyecto. Se respetan las fuentes bibliográficas a través de transcripciones textuales de varios autores y se aporta con análisis e interpretaciones de la información transcrita

#### **2.1. EMPRESA**

##### **2.1.1. Definición**

Según BRAVO, Mercedes (2007; pág. 3) “Empresa es una entidad compuesta por capital de trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización, y prestación de bienes y servicios a la colectividad”.

Empresa es un ente compuesto por elementos humanos, materiales y técnicos, que se dedican a diversas actividades cuyo objetivo es la obtención de un beneficio a través de la satisfacción de una necesidad.

##### **2.1.2. Clasificación**

Según ZAPATA, Pedro (2005; pág. 16) La clasificación de las empresas se realiza bajo los siguientes criterios:

**Cuadro N° 33.** Clasificación de las empresas.

<b>Por su naturaleza</b>	Industriales	Transforman M.P. en productos terminados
	Comerciales	Se dedican a la Compra-venta de productos,
	Servicios	Se dedican a la generación y venta de productos intangibles destinados a satisfacer necesidades complementarias de seguridad, desarrollo etc.
<b>Por el Sector al que pertenece</b>	Públicas	Aquellas cuyo capital pertenece al sector público
	Privadas	Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas)
	Mixtas	Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas)
<b>Por la integración de Capital</b>	Unipersonales	El capital pertenece a una persona natural
	Sociedades o Compañías	El capital se conforma mediante el aporte de varias personas naturales o jurídicas. A la vez se subdividen en:
		<u>Sociedad de Personas:</u> en comandita simple o nombre colectivo.
		<u>Sociedad de Capital:</u> sociedad anónima, economía mixta, compañía limitada y en comandita por acciones.

Fuente: ZAPATA, Pedro (2005; pág. 16)

Elaborado por: Chuquín, Ana.

### 2.1.2.1. Sociedades o Compañías

Según la Ley de Compañías (2006; pág. 1). Art. 2. “Existen 5 especies de compañías de comercio como son: Compañía en nombre colectivo, Compañía en comandita simple y dividida por acciones, Compañía de responsabilidad limitada, Compañía anónima; y, Compañía de economía mixta”.

**Cuadro N° 34.**Tipos de compañías.

Sociedades	Número de socios	Capital mínimo USD	Capital pagado	Denominación	Detalle
En nombre colectivo	2 o más	-	50%	Socios	La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras "y compañía". Estarán sujetos a responsabilidad solidaria e ilimitada por todos los actos.
En comandita simple y dividida por acciones	2 o más	-	50%	Socios	Hay dos tipos de socios: colectivos (responden personal y solidariamente de las deudas sociales) y comanditarios (responden sólo hasta el límite de sus aportaciones).
De responsabilidad limitada	de 3 a 15	400	50%	Socios	Sociedad en la cual el capital está dividido en participaciones sociales, Los socios responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales.

Compañía anónima	2 o más	800	100%	Accionistas	Sociedad en la que el capital está dividido en acciones, que se integran por aportaciones de los socios y que sólo responden en la proporción de capital aportado.
De economía mixta	2 o más	800	25%	Accionistas	El Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público, podrán participar, juntamente con el capital privado. Los estatutos establecerán la forma de integrar el directorio en proporción al capital aportado por uno y otro.

**Fuente:** Ley de Compañías (2006; pág. 1). Art. 2

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

## **2.2. ASOCIACIÓN**

De acuerdo a la página web: ([www10.gencat.cat](http://www10.gencat.cat)), asociación es “La agrupación de personas que se unen de manera voluntaria, libre y solidaria para alcanzar un objetivo común de interés general o particular; y para hacerlo se comprometen a poner en común sus conocimientos, actividades o recursos con carácter temporal o indefinido”.

Se entiende por asociación a la agrupación de personas, organizadas democráticamente, sin ánimo de lucro, y que se constituyen para realizar actividades colectivas en bien común.

### **2.2.1. Tipos de Asociaciones**

Existen diversos tipos de asociaciones entre las más representativas se encuentran:

#### **2.2.1.1. Mercantiles**

De acuerdo a la página web ([www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)), las asociaciones mercantiles existen bajo una denominación o razón social, mediante el acuerdo de voluntades de un grupo de personas llamadas socios, que unen sus esfuerzos y capitales para la realización de un fin común de carácter económico con propósito de lucro. Las asociaciones o sociedades mercantiles se clasifican de acuerdo a su régimen de composición, que puede ser de capital fijo o de capital variable. Ejemplo: Sociedad en nombre colectivo, comandita simple, sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad Cooperativa.

### 2.2.1.2. Civiles

De acuerdo a la página web [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)). Es un convenio celebrado entre dos o más asociados, mediante el cual aportan algo en común, generalmente recursos, conocimientos, esfuerzo o trabajo, para realizar un fin común lícito preponderantemente no económico. Ejemplo fin deportivo, religioso, cultural, etc.,

### 2.2.2. Asociaciones del Mercado Mayorista

La compañía de Economía Mixta Mercado Mayorista de Ibarra COMERCIBARRA CEM está conformada por el Ilustre Municipio de Ibarra y de 8 asociaciones de comerciantes aprobadas por el Ministerio de Bienestar Social.

**Cuadro Nº 35.** Asociaciones del Mercado Mayorista.

Nº	Asociación	Nº de Socios	Representante Legal
1	Asoc. Veintisiete de Febrero	16	Benavides Vera Nilo Efraín
2	Asoc. Veinticuatro de Agosto	49	Folleco Siguifredo
3	Asoc. Unión y Progreso	38	Muso Rivera Pedro Pablo
4	Asoc. 16 de Diciembre	64	Morocho Chasiguano José
5	Asoc. Nueva Colonia	31	Ponce José Luis
6	Asoc. Nueva Fortaleza	26	Tamayo Gallegos Stella Marix
7	Asoc. Nueva Esperanza	16	Salazar Imbaquingo Segundo
8	Asoc. Ferronorte.	20	Collahuazo María Inés
<b>TOTAL</b>		<b>260</b>	

**Fuente:** Mercado Mayorista

**Elaborado por:** Chuquín, Ana

## **2.3. LAS COOPERATIVAS EN EL ECUADOR**

### **2.3.1 Historia**

El sistema cooperativo en general data desde los Ayllus pertenecientes a la cultura inca que se identificaban por la autoayuda, solidaridad y cooperación entre sus integrantes en las diferentes actividades, como la caza la pesca etc.

Una de las características importantes del origen del cooperativismo es su sencillez, pues no surge como producto de sabias reflexiones de filósofos o teóricos, sino del sentido común.

La primera Cooperativa se constituyó el 24 de octubre de 1844 en Inglaterra en la ciudad de Rochdale, un grupo de 28 trabajadores de la industria textil, trataron de controlar su destino económico formando una Cooperativa de consumo llamada la Rochdale Equitable Pioneers Society (la Sociedad Equitativa de Pioneros de Rochdale), la misma que tuvo aceptación por su lema "El incentivo de lucro es el origen y la razón de ser de los intermediarios, y debe sustituirse por una noción de servicio mutuo o cooperación entre los consumidores" el significado es que en toda transacción siempre existe un intermediario motivado por el lucro, por tal motivo las personas deben unirse para exigir y defender su derecho y la mejor forma de lograrlo es con la solidaridad.

Las Cooperativas más antiguas son las de consumo, y su objetivo central es suministrar a sus miembros, artículos que requieren para la satisfacción de sus necesidades a precios módicos.

En el Ecuador la legislación Cooperativa se da desde 1937, pero fue en la década del cincuenta al sesenta que cobró verdadera presencia en el ámbito nacional, cuando se da la creación de la mayor parte de las organizaciones Cooperativas de primer y segundo grado.

Según la página web: ([www.periódicoexpectativa.com](http://www.periódicoexpectativa.com)) En el Ecuador existen aproximadamente 3.000.000 de socios agrupados en 6.000 Cooperativas que han aportado significativamente a la producción y al empleo que, de otra manera hubiese constituido en una carga para la sociedad.

### **2.3.2 Definición de Cooperativa**

Según la Ley de Cooperativas (2004).TÍTULO I. Naturaleza y fines.  
Art. 1.“Son Cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros”.

Las Cooperativas son sociedades conformadas por personas naturales o jurídicas constituidas legalmente, sus asociados trabajan por un bien común sin perseguir beneficios económicos.

### **2.3.3 Importancia**

El sistema cooperativo, puede ser una alternativa para la integración de personas y grupos, en estructuras que propicien el desarrollo de sus potencialidades, en marcos socioeconómicos de carácter participativo y

solidario, con justicia, libertad y transparencia tan necesarias para la transformación de las sociedades actuales.

La noción de Cooperativa es inseparable de la noción de justicia, el sentido de la justicia es la capacidad de comprender, aplicar y respetar a los demás. Una sociedad democrática es una sociedad cuyos miembros son personas consideradas libres e iguales, dotadas de aptitudes morales, razón y juicio, personas que teniendo estas capacidades, son miembros de pleno derecho de la sociedad.

#### **2.3.4 Clasificación**

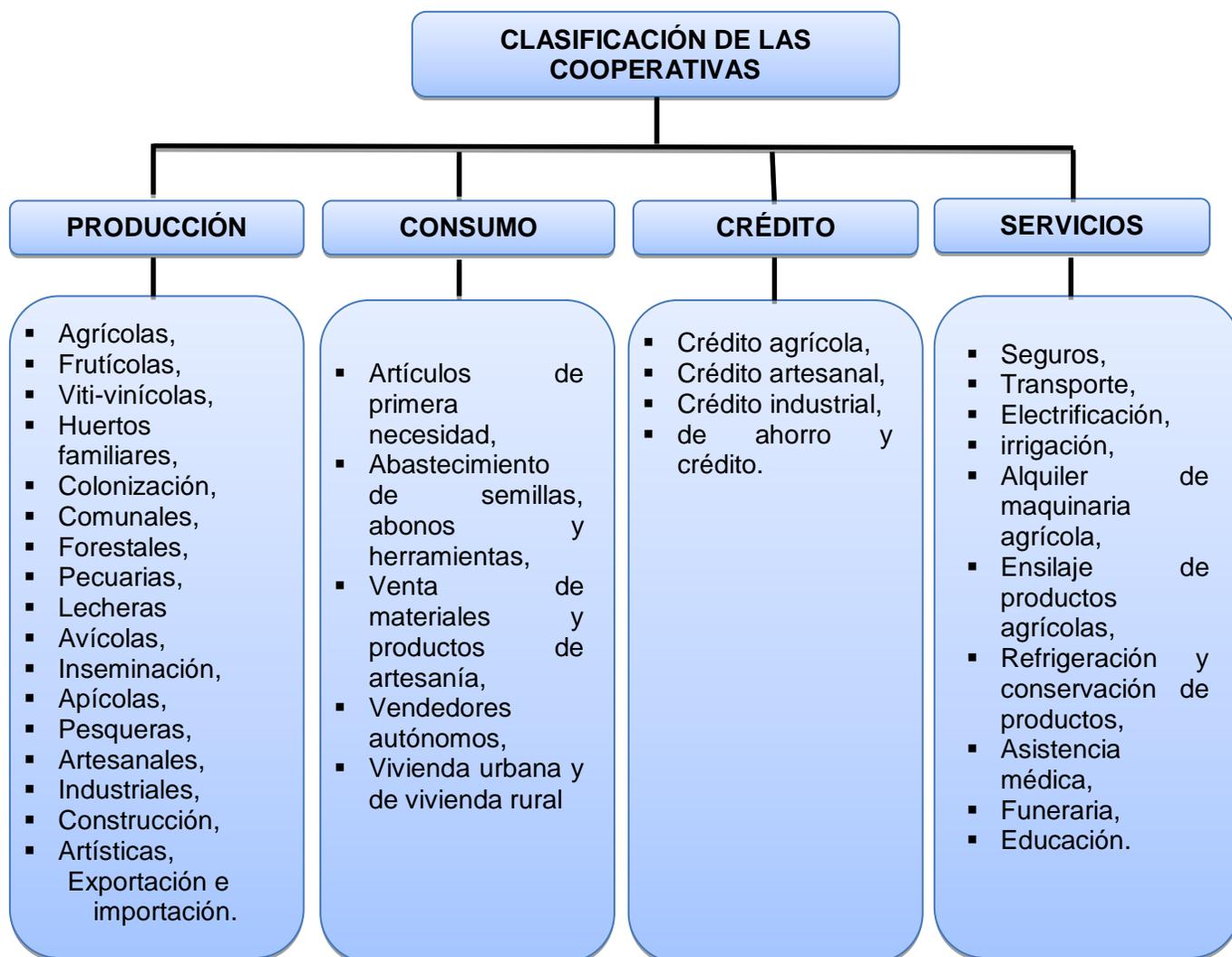
Según la Ley de Cooperativas (2004) TÍTULO IV. Clasificación de las Cooperativas. Arts. 63 al 67. “Las Cooperativas, según la actividad que vayan a desarrollar, pertenecerán a un solo de los siguientes grupos: producción, consumo, crédito o servicios”.

**2.3.4.1 Cooperativas de producción.-** Sus socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, en una empresa manejada en común.

**2.3.4.2 Cooperativas de consumo.-** Tienen por objeto abastecer a los socios de cualquier clase de artículos o productos de libre comercio.

**2.3.4.3 Cooperativas de crédito.-**reciben ahorros y depósitos, hacen descuentos y préstamos a socios, verifican pagos y cobros por cuenta de ellas.

**2.3.4.4 Cooperativas de servicios,-** Sin pertenecer a los grupos anteriores, se organizan con el fin de llenar diversas necesidades comunes de los socios o de la colectividad.



**Gráfico Nº 30.** Clasificación de la Cooperativas.

**Fuente:** Reglamento General de la Ley de Cooperativas (2004) Arts. 63 al 67

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

## **2.4. LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO**

### **2.4.1. Historia**

En el siglo XX, se dio lugar a una economía libre e independiente, apareciendo en los sectores pobres, prestamistas inescrupulosos que aumentaban la miseria, ante esta situación en el año 1849 surge la idea del crédito cooperativo como una solución a la pobreza y hambre que padecen los habitantes del sur de Alemania. Federico Wilhelm Raiffeisen considerado el padre del movimiento de crédito cooperativo fue quien fundo la primera sociedad de crédito.

Raiffeisen fundó 423 Cooperativas de crédito, dejando un legado a la humanidad con su experiencia en cooperativismo de ahorro y crédito. Impulsó al sistema basado en los principios de auto ayuda, auto responsabilidad y auto administración.

En 1872 se crea el Banco Cooperativo Agrario Renano en Neuwiend como primera caja rural central, cuyo objetivo era la compensación de liquidez entre las pequeñas Cooperativas de Ahorro y Crédito

La primera Cooperativa de crédito norteamericana nace en Levis, Québec en 1900, Alfonso Desjardins luego de estudiar el crédito cooperativo en Europa, decide que las Cooperativas de crédito operen como réplica a la usura que dominaba en América, en este mismo año se promulga la primera Ley de Cooperativas de Crédito Norteamericanas.

En Estados Unidos en el año de 1909 se establece la primera Cooperativa de Crédito con su respectiva ley.

En el Ecuador el 30 de noviembre de 1937 se expide la primera Ley de Cooperativas en la presidencia del General Alberto Enríquez Gallo, y en el gobierno del Dr. José María Velasco Ibarra en el año de 1961 se crea la Dirección Nacional de Cooperativas, con el objetivo de realizar actividades de difusión, educación, legalización, fiscalización y estadística del movimiento cooperativo.

La Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador se constituye el 30.06.1963 y en septiembre del mismo año se aprueban los estatutos de este organismo rector del movimiento cooperativo de ahorro y crédito, integrado en su inicio por 34 COAC`s que agrupaban a 3.000 socios

La segunda Ley y Reglamento General de Cooperativas se promulga en 1966, en la presidencia interina de Clemente Yerovi Indaburu,

El 5 de marzo de 1971, bajo resolución del Ministerio de Educación se declara obligatoria la enseñanza del cooperativismo a nivel primario y secundario

En la presidencia del Dr. Fabián Alarcón en el año de 1998, expide el Reglamento de constitución, organización, funcionamiento y liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera con el público, sujetas al control de la Superintendencia de Bancos, que entre otros aspectos, disponía que las Cooperativas abiertas al público y que estaban bajo el control de la Dirección Nacional de Cooperativas, debían solicitar su ingreso al control de la Superintendencia de Bancos.

En la ciudad de Santo Domingo de los Colorados en el año de 1998, con la participación de 27 entidades cooperativas, se conformó el Consorcio de s de Ahorro y Crédito del sector Rural del Ecuador.

En el año de 1999 el Ministro de Bienestar Social, mediante acuerdo ministerial No 02243, concedió personería jurídica a la Central de Crédito Cooperativo, FINANCOOP; se inició con 21 entidades cooperativas de ahorro y crédito y las corporaciones de servicios especializados. En el mismo año extiende la personería jurídica a la Unión Nacional de Cooperativas de Ahorro Crédito para la seguridad financiera, solidaria.

En la actualidad el sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito ha evolucionado en forma continua y sostenida, a través de las organizaciones: a nivel nacional que es la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (según oficio para la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador P-281-2008 FECOAC aglutina a más de 1.200 Cooperativas que se encuentran reguladas por la Ley de Cooperativas y su Reglamento General, así como también son controladas por la Dirección Nacional de Cooperativas), a nivel Latinoamericano, la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC), y a nivel mundial, el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU).

Según [www.periódicoexpectativa.com](http://www.periódicoexpectativa.com). Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la provincia de Imbabura han aumentado su número en forma importante, funcionan alrededor de 20 Cooperativas, entre ellas las registradas y autorizadas por el Ministerio de Bienestar Social y Superintendencia de Bancos y Seguros cuando corresponda, son: Santa Anita de Cotacachi, Imbaburapak, MushukPakari, Atuntaqui, Maestros Asociados, Artesanos, Mujeres Unidas, Pablo Muñoz Vega, San Gregorio, Tulcán, Huaycopungo, Escencia Indígena, Chuchuqui, Nuestra Señora de las Mercedes, Pilahuín Tío, 29 de Octubre, Imbacop, MushucÑan, 23 de julio, Maquita Cushunchic, CACMU.

#### **2.4.2. Definición de Cooperativa de Ahorro y Crédito**

Según el Reglamento General de la Ley de Cooperativas (2004).  
TÍTULO VI. Clasificación de las Cooperativas. Art. 92 Cooperativas de ahorro y crédito “son las que hacen los préstamos a sus socios, que pueden pertenecer a distintas actividades, a fin de solucionar diferentes necesidades.”

Las cooperativas de crédito realizan actividades de intermediación financiera entre socios, otorgan crédito por el cual cobran un interés, y reciben ahorros sobre los cuales pagan un interés.

#### **2.4.3. Importancia**

El sistema cooperativo de ahorro y crédito, ha madurado suficientemente para contribuir al desarrollo de los pueblos tanto económica y socialmente, se caracteriza por la democratización de capitales, por lo tanto no existe vinculación ni concentración de recursos en pocas manos, que es uno de los males que adolece el País y una práctica muy común en las entidades bancarias.

El cooperativismo de ahorro y crédito es una herramienta positiva que contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de sus asociados elevando los niveles de desarrollo socioeconómico de los mismos.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito cobran importancia para la sociedad, no sólo porque es un sector financiero sólido, sino también porque brinda a sus asociados y a sus clientes en general, elementos adicionales valiosos como la educación, la cultura y el esparcimiento, los fondos de solidaridad, entre otros. Además de hacerlos partícipes de las decisiones, apoyado en un

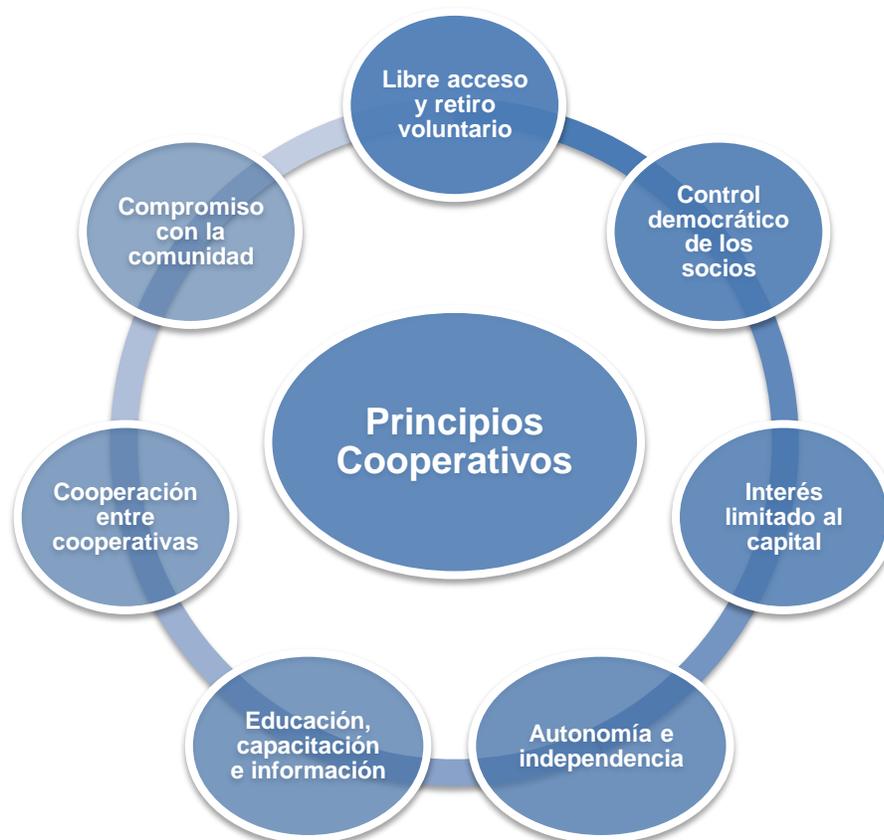
sistema colmado de principios y valores, que velan por un identidad que beneficia a todas la personas vinculadas a la Cooperativa.

## 2.5. SISTEMA DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

### 2.5.1. Principios cooperativos

Según el Reglamento General de la Ley de Cooperativas (2004).  
TITULO I. Naturaleza y fines Art.3. Las cooperativas se regirán por los principios universales del cooperativismo y, en especial, por los siguientes:

**Gráfico N° 31.** Principios Cooperativos.



**Fuente:** Reglamento General Ley de Cooperativas (2004).  
**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

- 2.5.1.1 Libre acceso y retiro voluntario.**-Los miembros se organizan voluntariamente y aceptan las responsabilidades de ser socios. El socio puede separarse de la Cooperativa en cualquier momento sin ser obligado a permanecer en ella.
- 2.5.1.2 Control democrático de los socios.**-Todos los socios participan en la fijación de políticas y toma de decisiones y pueden elegir a sus administradores o ser elegidos. Cada socio tiene derecho a un voto sin importar la cantidad de dinero que haya aportado.
- 2.5.1.3 Interés limitado al capital.**- Los socios deben contribuir de manera equitativa al capital de su Cooperativa. Los certificados de aportación en ningún caso serán mayor del 8% anua. Los excedentes se reparten para el desarrollo de su Cooperativa mediante la conformación de reservas, de las cuales una fracción no se reparte y constituye un fondo para beneficiar a todos los socios en partes proporcionales a sus aportes a la Cooperativa y para apoyar actividades aprobadas por los socios.
- 2.5.1.4 Autonomía e independencia.**- Estas organizaciones son autónomas, de autoayuda y controladas por sus socios. Si suscriben convenios con otras organizaciones o consiguen capitales externos deben hacerlo de manera que se continúe manteniendo la autonomía de la Cooperativa.
- 2.5.1.5 Educación, capacitación e información.**- Es el principio básico dar educación y formación a los socios, representantes, directivos y empleados. Informar a la colectividad sobre la naturaleza y beneficios de la cooperación.

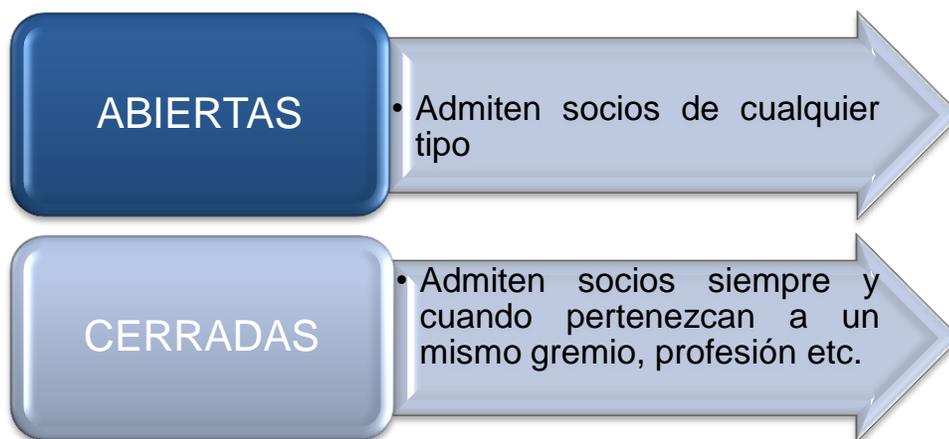
**2.5.1.6 Cooperación entre cooperativas.-** Las cooperativas deben trabajar conjuntamente para fortalecer el movimiento cooperativo utilizando estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

**2.5.1.7 Compromiso con la comunidad.-** Las cooperativas deben trabajar para lograr el desarrollo sostenible de sus comunidades través de políticas aprobadas por todos los socios.

## 2.5.2. Tipos de Cooperativas

Existen dos tipos de cooperativas:

**Gráfico N° 32.** Tipos de Cooperativas.



**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

### 2.5.2.1. Abiertas

Las Cooperativas que se consideran abiertas son aquellas que admiten socios de cualquier tipo, sin que importe su religión, cultura, profesión, etc. es decir son abiertas al público en general un ejemplo de estas cooperativas son La Cooperativa Atuntaqui Ltda. Pablo Muñoz Vega, etc.,

### **2.5.2.2. Cerradas**

Las Cooperativas que se consideran cerradas son aquellas que admiten socios siempre y cuando pertenezcan a un mismo gremio, profesión etc. dentro de estas cooperativas se encuentra La Cooperativa de Médicos, Cooperativa de Maestros.

### **2.5.3. Marco Legal**

En la actualidad, existen dos marcos jurídicos para la regulación y supervisión de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, por una parte está la Ley General de Cooperativas; y, por otro, la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero con el decreto 354 y la codificación de resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria. Este marco legal implica en realidad, la existencia de dos entidades de control: la Dirección Nacional de Cooperativas (DINACCOP) y la Superintendencia de Bancos y Seguros.

#### **2.5.3.1. Requisitos para su Organización**

Reglamento General de la Ley de Cooperativas (2004) TÍTULO II. Constitución y responsabilidad. Arts. 6-8. Previo a la constitución de una cooperativa se debe realizar una Asamblea General, en ésta se estudiarán los problemas y aspectos relacionados con la organización; si la mayoría estimare conveniente formar la cooperativa, se designará un directorio provisional, conformado por un Presidente, tres Vocales, un Secretario y un Tesorero, quienes se encargaran de formular o hacer redactar el estatuto, solicitar su tramitación y obtener la aprobación legal. La Federación, o la Dirección Nacional de Cooperativas serán las encargadas de proveer un experto en el caso de no contar con el mismo.

Las personas interesadas reunidas en Asamblea General aprobarán por mayoría de votos el estatuto; el Ministerio de Bienestar Social será el encargado de estudiar y aprobar los estatutos de todas las cooperativas que se organicen en el país, concederles personería jurídica y registrarlas, la fecha de inscripción en el Registro, que se llevará en la Dirección Nacional de Cooperativas, fijará el principio de la existencia legal de todas las cooperativas.

Si no se expresa lo contrario en el estatuto, se entenderá siempre que la responsabilidad de una cooperativa está limitada al capital social. Se entenderá también que una cooperativa se constituye por tiempo indefinido, a menos que en el estatuto se limite su duración.

Las sociedades cooperativas pueden optar los siguientes regímenes de responsabilidad:

- a) De responsabilidad limitada compromete únicamente el capital aportado por los socios a la cooperativa.
- b) De responsabilidad suplementada además del capital aportado por los socios, compromete la parte de los bienes personales de dichos socios a que se extiende la responsabilidad.
- c) De responsabilidad ilimitada aquella que no sólo compromete el capital aportado por los socios a la cooperativa sino el patrimonio personal de cada uno de ellos.

### **2.5.3.2. Aprobación del Estatuto**

Reglamento General de la Ley de Cooperativas (2004). TÍTULO II. Constitución y responsabilidad. Art. 9. Para obtener la aprobación del estatuto de la cooperativa y su constitución legal, el directorio provisional deberá presentar ante el Ministerio de Bienestar Social y Cooperativas los siguientes documentos:

1. Una solicitud de aprobación del estatuto, dirigida al Ministro de Bienestar Social.
2. Una certificación del técnico, difusor o promotor, que haya asesorado a la Cooperativa, de que los miembros de ellas se hallan bien enterados de sus objetivos y de que han recibido suficiente instrucción doctrina.
3. Una copia del acta constitutiva de la Asamblea General en la que se haya designado el Directorio Provisional, nómina de sus miembros y firma de los socios fundadores de la Cooperativa.
4. El estatuto en tres ejemplares, escrito con claridad, que contendrá:
  - a) Nombre, domicilio y responsabilidad de la Cooperativa.
  - b) Finalidades y campo de acción.
  - c) Derechos y obligaciones de los socios.
  - d) Estructura y organización internas.
  - e) Medidas de control y vigilancia.
  - f) Forma de constituir, pagar o incrementar el capital social.
  - g) Inicio y término del año económico.
  - h) Uso y distribución de los excedentes.

- i) Causas de disolución y liquidación de la Cooperativa.
  - j) Procedimiento para reformar el estatuto.
  - k) Disposiciones que se considere necesarias para el buen funcionamiento de la Cooperativa, en tanto no se opongan a la Ley y al Reglamento.
5. Una certificación del secretario, al final del estatuto, de que éste fue discutido en tres sesiones diferentes y aprobado.
  6. Tres copias de la lista de los socios fundadores, con las especificaciones siguientes: nombre, domicilio, estado civil, ocupación y nacionalidad de cada socio; número y valor de los certificados de aportación que suscribe, cantidad que paga de contado, el número de la cédula de identidad y su firma.
  7. Certificación de la autoridad competente, al final de la lista a que se refiere el número anterior, de que los miembros de la Cooperativa la firmaron en su presencia.
  8. Comprobante del depósito bancario de por lo menos el 50% del valor de los certificados de aportación que hayan suscrito los socios;
  9. La denominación de una Cooperativa no debe coincidir con la de otra de la misma línea que esté ya aprobada por el Ministerio de Bienestar Social y Cooperativas, ni corresponderá a nombres de personas vivientes, sean o no autoridades.
  10. Plan inicial de trabajo y financiamiento de la Cooperativa. En este plan se hará constar la clase de actividades que va a desarrollar la Cooperativa.

#### 2.5.4. Socios

De acuerdo a la página web <http://es.wikipedia.org/wiki/Socio> Socio, es la denominación que recibe cada una de las partes en un contrato de sociedad. Mediante ese contrato, cada uno de los socios se compromete a aportar un capital a una sociedad, normalmente con una finalidad empresarial. Quien a diferencia de un cliente

<http://es.wikipedia.org/wiki/Cliente> Cliente es quien accede a un producto o servicio por medio de una transacción financiera (dinero) u otro medio de pago.

Las Cooperativas se formaran con un mínimo de once socios sean personas naturales o naturales y jurídicas, o de tres personas jurídicas solamente.

Para ser socios de una cooperativa las personas deben cumplir con los siguientes requisitos:

1. Tener capacidad civil para contratar y obligarse.
2. Menores de 18 años mediante un representante legal.
3. Los menores de entre 14 y 18 años de edad, en las Cooperativas estudiantiles y juveniles; y
4. Personas jurídicas que no persigan fines de lucro.

No podrán ser socios quienes hubieren defraudado en cualquier institución pública o privada, o quienes hayan sido expulsados de otra Cooperativa por falta de honestidad o probidad.

Una Cooperativa no podrá excluir a ningún socio sin que él haya tenido la oportunidad de defenderse ante los organismos respectivos, ni podrá

restringirle el uso de sus derechos hasta que haya resolución definitiva en su contra.

#### **2.5.4.1. Derechos y Obligaciones de los socios**

Son derechos y obligaciones de los socios los determinados en la Ley de Cooperativas, en el Reglamento y en el estatuto; entre otros:

1. Pagar al momento de adquirir los certificados de aportación por lo menos el 50% de su valor.
2. Cancelar los certificados de aportación dentro del plazo convenido.
3. Concurrir a las Asambleas Generales.
4. Cumplir con todas sus obligaciones con la Cooperativa.
5. Obtener de los organismos competentes los informes relativos al movimiento de la Cooperativa.
6. Gozar de todos los beneficios que la Cooperativa otorgue a sus miembros; y
7. Votar, ser elegido y desempeñar las comisiones que se le encomendare.

#### **2.5.5. Instancias que regulan las Cooperativas**

Las entidades de control son organismos superiores que garantizan el fiel cumplimiento de la ley, derechos y obligaciones de las Cooperativas.

El sistema cooperativo de ahorro y crédito en el Ecuador, se divide en Cooperativas reguladas y no reguladas. Las Cooperativas reguladas son aquellas que están controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y las no controladas deben regirse por lo que establece el Ministerio de Inclusión Económica Social (MIES) a través de la Dirección Nacional de

Cooperativas, este es el grupo al cual pertenecerá la Cooperativa del presente estudio de factibilidad.

“La Junta Bancaria determinará los requisitos que las Cooperativas deberán cumplir para someterse bajo su control. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito fiscalizadas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social que no superen el monto mínimo de activos que para tal efecto establezca la Junta Bancaria, se regirán por la Ley de Cooperativas y continuarán bajo la fiscalización de la Dirección Nacional de Cooperativas de dicho Ministerio”. Según el Reglamento que rige la constitución, organización, funcionamiento y liquidación de las Cooperativas de Ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público, y las Cooperativas de segundo piso sujetas al control de la superintendencia de bancos y seguros.

#### **2.5.6. Estructura Interna y Administrativa**

Ley de Cooperativas (2004) TÍTULO IV Estructura interna y administrativa. “El gobierno, administración, contraloría y fiscalización de una Cooperativa se hará a través de la Asamblea General de Socios, del Consejo de Administración, del Consejo de Vigilancia, de la Gerencia y de las Comisiones Especiales, de conformidad con las atribuciones señaladas en la Ley, Reglamento General y en el estatuto”.

##### **2.5.6.1. Asamblea General**

Es la máxima autoridad de la Cooperativa, y sus decisiones son obligatorias para todos los socios. Estas decisiones se toman por mayoría de votos. En caso de empate, quien presida a la Asamblea tendrá voto dirimente.

Las Asambleas Generales pueden ser ordinarias o extraordinarias, y serán convocadas por el Presidente de la Cooperativa. Las primeras se reunirán por lo menos dos veces al año, en el mes posterior a la realización del balance semestral. Y las segundas se llevarán a efecto a pedido del Consejo de Administración, del Consejo de Vigilancia, del Gerente o de por lo menos la tercera parte de los socios.

Los representantes durarán en sus funciones durante el período de dos años, pudiendo ser reelegidos indefinidamente;

La Asamblea General podrá ser de socios o de representantes, pero una vez superados los doscientos socios obligatoriamente será de representantes, en un número no menor de treinta ni mayor de cincuenta.

La Asamblea General será quien reglamente el procedimiento que se adopte para la elección, sujetándose a las instrucciones contenidas en los Reglamentos de Elecciones, de Asamblea General.

#### **2.5.6.2. Consejo de Administración**

Es el organismo directivo de la Cooperativa, y estará compuesto por un mínimo de tres miembros y un máximo de nueve, elegidos por la Asamblea General.

El Presidente del Consejo de Administración lo será también de la Cooperativa y de la Asamblea General. En caso de faltar el presidente. Serán electos para el período de dos años y podrán ser reelegidos por una sola vez para el período siguiente.

El consejo de administración se instalará dentro de los ocho días posteriores a su elección para nombrar de entre sus miembros un presidente, un vicepresidente y un secretario, quienes a su vez lo serán de la Asamblea General. Los vocales principales podrán ser reemplazados por los suplentes solo en caso de su ausencia definitiva.

### **2.5.6.3. Consejo de Vigilancia**

Es el organismo fiscalizador y controlador de las actividades del Consejo de Administración, gerencia, administradores, jefes y demás empleados de la Cooperativa.

El número de miembros que deban tener los Consejos de Administración y de Vigilancia estará determinado por la cantidad de socios con que cuente la Cooperativa.

Tanto el Presidente del Consejo de Administración como el del Consejo de Vigilancia serán designados por los respectivos Consejos, de entre sus miembros.

Durarán dos años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez para el período siguiente. Los suplentes sustituirán a los principales únicamente en caso de ausencia definitiva.

El Consejo de Vigilancia se instalará dentro de los ocho días posteriores a su elección, para nombrar de entre sus miembros un presidente y un secretario. Sesionará ordinariamente una vez al mes y extraordinariamente cuando lo convoquen su presidente o dos de sus miembros.

#### **2.5.6.4. Gerente**

Es el representante legal de la Cooperativa y su administración responsable, estará sujeto a las disposiciones de esta Ley de Cooperativas, del Reglamento General y del Estatuto de la Cooperativa.

El Gerente será designado por el Consejo de Administración. Podrá garantizar las obligaciones autorizadas por el estatuto o la asamblea general, en negocios propios de la Cooperativa, y, por ningún concepto, podrá comprometer a la entidad con garantías bancarias o de cualquier otra índole proporcionada, en favor personal de un miembro de la institución, de extraños o de sí mismo.

#### **2.5.6.5. Comisiones**

Pueden ser designadas por la Asamblea General o por el Consejo de Administración; pero en todas las Cooperativas y organizaciones de integración del movimiento habrá obligatoriamente la comisión de educación y la de asuntos sociales.

#### **2.5.7. Obligaciones de las Cooperativas**

Los derechos, obligaciones y actividades de las Cooperativas y de sus socios se regirán por las normas establecidas en la Ley de Cooperativas y Reglamento

#### **2.5.8. Capital Social**

Según la Ley de Cooperativas (2004).TÍTULO V. Régimen económico Art. 50 y Reglamento General de la Ley de Cooperativas. El

capital social de las Cooperativas es variable, ilimitado e indivisible y se compone de:

**a) Aportaciones de los socios**

Las aportaciones de los socios estarán representadas por certificados nominativos, indivisibles y de igual valor, que serán transferibles sólo entre socios o a favor de la Cooperativa, previa autorización del Consejo de Administración.

La Cooperativa deberá obtener siempre la autorización del Ministerio de Bienestar Social y Cooperativas para hacer la emisión de los certificados de aportación.

Los integrantes de una Cooperativa deberán pagar, antes de presentar a su aprobación el estatuto de la Cooperativa, por lo menos el 50% del valor de los certificados de aportación que hayan suscrito, de acuerdo al plan inicial de financiamiento. El saldo lo abonarán en el lapso que señale dicho estatuto, que en ningún caso será en un plazo mayor de un año.

Únicamente en el caso de separación o muerte de un socio o de liquidación de una Cooperativa se podrá compensar las deudas del socio a la institución con el valor de sus certificados de aportación

Los certificados de aportación se incrementan, debido a que las Cooperativas adoptan como política, solicitar al socio depósitos mensuales por un monto determinado, para que este pueda acceder a un crédito.

**b) Cuotas de ingreso y multas que se impusiere;**

En el estatuto de la Cooperativa se podrá estipular que los socios paguen una cuota por su ingreso a ella, para cubrir los gastos de organización; cuota que será igual para todos los socios, abonada en dinero, en cualquier tiempo que ingresen.

**c) Fondo irrepartible de reserva y de los destinados a educación, previsión y asistencia social**

El fondo de reserva legal se constituye de los excedentes del ejercicio en el 20%, previo la destinación de otras reservas. El fondo de previsión y asistencia social es un valor definido por la Asamblea de socios, a propuesta del gerente el cual es utilizado para capacitar a los socios.

El 20% de Fondo de Reserva y el 5% de Fondo de Educación de todas las Cooperativas serán depositados obligatoriamente en un Banco Cooperativo. El Fondo de Reserva no podrá ser utilizado por la institución depositante sino únicamente para capacitación y ampliación de sus actividades, con autorización de la Dirección Nacional de Cooperativas.

Cuando las Federaciones realicen programas de educación Cooperativa, podrán participar hasta el 50% de los ingresos que haya obtenido el Consejo Cooperativo Nacional, por concepto del 5% del fondo de educación, proveniente de las Cooperativas de la respectiva línea

d) **Subvenciones, donaciones, legados y herencias que ella reciba, debiendo estas últimas aceptarse con beneficio de inventario**

Las donaciones que hicieren a la Cooperativa así como herencias, subvenciones son de la misma y serán registradas dentro del capital social.

Cuando una Cooperativa dividiere sus bienes entre los socios, ya sean fincas, lotes de terreno, casas, maquinarias, semovientes, etc., dichos socios no podrán beneficiarse de la cantidad que, del valor de tales bienes, se haya pagado con donaciones, herencias o legados hechos a la institución, pues, en tal caso, la Cooperativa entregará al Fondo Nacional de Educación Cooperativa el valor de aquellas donaciones, herencias o legados, que forman parte del capital social y no pueden beneficiar a los socios individualmente.

e) **Bienes muebles o inmuebles que, por cualquier otro concepto, adquiera la Cooperativa**

Si las aportaciones se hicieren en bienes muebles, inmuebles o semovientes, se los evaluará pericialmente y se concederá certificados de aportación por el valor que representen dichos bienes. Ningún socio podrá enajenar, ceder, hipotecar, gravar o explotar en provecho personal, todo o parte del capital social.

Los beneficios económicos que obtiene una Cooperativa se denominarán excedentes, y son el resultado de retenciones hechas a los socios, por previsión, o de sumas cobradas en exceso en los servicios de la institución, y que les son devueltas, en el tiempo y forma y con las deducciones que se establece en el Reglamento General. Por lo mismo, tales excedentes no se

considerarán utilidades para los efectos señalados en las leyes tributarias y de comercio.

Hechas las deducciones, cuando menos el 20% de los excedentes netos de la Cooperativa se destinará a incrementar el fondo irrepartible de reserva, hasta igualar el monto del capital social, una vez obtenida esta igualación, el incremento del fondo de reserva se hará indefinidamente, por lo menos con el 10% de tales excedentes. Otro 5% del mismo se destinará a fines de educación, y un 5% más para previsión y asistencia social, al cual ingresarán también todos los valores pagados por los socios, que no tengan según el estatuto, un destino específico. El saldo se repartirá entre los socios.

Las Asamblea General de cualquier Cooperativa puede resolver que no se pague a los socios los intereses, los excedentes o ambas cosas, durante un lapso, con el fin de capitalizar a la institución. Pero la Cooperativa deberá entregar a los socios el equivalente de tales intereses o excedentes en certificados de aportación, previas las deducciones

Las pérdidas que sufrieren las Cooperativas se prorratarán entre los socios.

El monto mínimo de capital pagado para constituir una institución del Sistema Financiero de acuerdo al artículo 37 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (LGISF) es:

1. Para los bancos, la cantidad de \$ 2'628.940,00 (Dos millones seiscientos veintiocho mil novecientos cuarenta dólares con 00/00 centavos).
2. Para las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo, \$ 1'314.470,00 (Un millón trescientos catorce mil cuatrocientos setenta dólares con 00/00 centavos)

3. La Superintendencia fijará el monto de capital mínimo con el que deban iniciar sus actividades las instituciones de servicios financieros y las demás entidades sujetas a su control.
4. No se ha definido el capital mínimo para Cooperativas no controladas, el Ministerio de Bienestar Social es el encargado de hacer la valoración de las Cooperativas y establecer el capital inicial.

Este capital, de acuerdo a lo que establece la resolución No. SB-94-1487, está dividido en: capital autorizado, suscrito y pagado.

**a) Capital autorizado**

Es el monto fijado en el contrato social, hasta el cual una entidad financiera puede disponer la suscripción y emisión de certificados de aportación.

**b) Capital suscrito**

Es aquel que determina la responsabilidad de los socios y con el cual se comprometen al momento de la constitución o con cada aumento de capital que realice la institución.

**c) Capital pagado**

Es aquel que efectivamente se encuentra entregado a la entidad financiera por parte de los socios, bajo cualquiera de las formas previstas por la ley.

### **2.5.9. Beneficios y sanciones de las Cooperativas**

Ley de Cooperativas (2004) TÍTULO X. Beneficios y sanciones. Arts. 102-103. El Estado considera al sistema cooperativo como un medio positivo para el desarrollo económico, social y moral del país, declara de necesidad nacional y beneficio público a las organizaciones Cooperativas y garantiza su libre desarrollo y autonomía.

Con miras a tales fines, fija en el presupuesto nacional partidas adecuadas para ayudar a la difusión y promoción de este sistema, como empresa de economía popular y solidaria.

Concede a las Cooperativas los siguientes beneficios:

- a)** Exención del impuesto de timbres y papel sellado en los trámites para obtener personería jurídica y en los judiciales y extrajudiciales en que intervengan.
- b)** Exención de los impuestos a los activos totales.
- c)** Preferencia en las licitaciones convocadas por el Estado, Municipios y otros organismos públicos, cuando las Cooperativas concurren en igualdad de condiciones con otros participantes.

Además, las Cooperativas de Ahorro y Crédito también gozarán de los siguientes beneficios especiales:

- En los pagarés librados a la orden de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, puede estipularse en el mismo título, vencimientos sucesivos, sin perder su calidad de pagarés a la orden.

- El Banco Nacional de Fomento fijará en sus presupuestos, cupos de crédito suficientes, con intereses reducidos y los plazos adecuados, para hacer préstamos a las organizaciones Cooperativas.

#### **2.5.10. Disolución y liquidación**

Las Cooperativas podrán ser disueltas por acuerdo del Ministerio de Bienestar Social, previo informe de la Dirección Nacional de Cooperativas, si estuviere dentro de una o más de las siguientes causales:

1. Terminación del tiempo de vida.
2. Disolución resuelta en Asamblea.
3. Disminución del número de socios requeridos para su conformación por más de 3 meses.
4. Finalidades de creación no cumplidas en 2 años.
5. Fusión con otra Cooperativa.
6. Violación de la Ley, reglamento general o del estatuto.
7. No cumplir lo dispuesto por el Ministerio de Bienestar Social o de los organismos de fomento y supervisión
8. Quiebra

El Ministerio de Previsión Social y Cooperativas, a excepción de la causal por fusión designará un liquidador, que intervendrá en todos los actos propios de la liquidación y ejercerá sus funciones de conformidad con las disposiciones señaladas en el reglamento general.

La Cooperativa conservará su personería jurídica para los efectos de la liquidación, mientras ésta dure. Pero a la razón social se le agregará las palabras "en liquidación".

El liquidador notificará, mediante una publicación en uno de los periódicos de mayor circulación de la provincia, o mediante carteles colocados en lugares visibles del domicilio de la Cooperativa, a todas las personas que pueden tener reclamos contra ella, a fin de que los presenten y justifiquen con las respectivas pruebas, en el plazo de treinta días contados desde la fecha de notificación.

Además el liquidador notificará a los acreedores que consten en los libros de la Cooperativa en liquidación, mediante comunicaciones personales.

Desde el momento en que se declare en liquidación una Cooperativa, sus administradores no podrán efectuar nuevas operaciones a nombre de ella ni comprometer a la entidad en ninguna forma, y serán personalmente responsables de las consecuencias de tales actos, si así lo hicieron.

### **2.5.11. Productos y servicios de las Cooperativas de Ahorro y Crédito**

Las Cooperativas con el tiempo han mejorado y aumentado la cartera de productos y servicios que ofrecen a sus asociados.

#### **2.5.11.1. Productos**

##### **a. Productos de captaciones**

Constituyen todos los recursos de los socios que han sido depositados en calidad de depósitos a la vista y depósitos a plazo u otros mecanismos. Glosario de términos de la Superintendencia de Bancos

- **Depósito a la Vista**

De acuerdo con el artículo 51 de la LGISF, los depósitos a la vista son obligaciones bancarias, comprenden los depósitos monetarios, los depósitos de ahorro y cualquier otro depósito que pueda retirarse en un plazo menor a treinta días, exigible mediante la presentación de cheques, libretas de ahorro u otros mecanismos de pago y registro. Se debe a que es similar al de la cuenta corriente pero con la diferencia que los depositantes (cuenta-ahorristas) no pueden utilizar cheques.

- **Depósitos a plazo**

Aquellos que sólo pueden ser exigidos luego de un período especificado de por lo menos mayor a treinta días; ganan un interés mayor que el de las cuentas de ahorro debido a que quedan inmovilizados para el depositante durante el plazo fijado. Para la institución financiera, constituyen obligaciones que se esperan sean requeridas en un plazo medio o largo. Los fondos bajo esta figura pueden instrumentarse en un título valor, nominativo, a la orden o al portador. Aunque son depósitos que pueden ser pagados antes del vencimiento del plazo, previo acuerdo entre el acreedor (institución financiera) y el deudor (titular de cuenta).

Los depósitos a plazo de más de 360 días, no retienen impuestos a los rendimientos financieros.

- b. Productos de créditos**

Contrato por el cual una entidad financiera pone a disposición del socio cierta cantidad de dinero, el cual deberá devolver con intereses y comisiones según los plazos pactados.

Los créditos que una Cooperativa otorga son de distinto tipo como:

- **Microcréditos**

Son créditos concedidos a personas naturales o jurídicas, destinados a financiar actividades de producción, comercialización o, servicios.

- **Consumo**

Son los créditos otorgados para satisfacer necesidades inmediatas del socio, destinados a la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios como: Compra de artículos del hogar, salud, vestuario, estudios, viajes vehículos de uso particular, etc.

- **Vivienda**

Son créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia, siempre que se encuentren amparados con garantía hipotecaria y hayan sido otorgados al usuario final del inmueble; caso contrario, se considerarán como créditos comerciales.

- **Comercial**

Son los créditos orientados a impulsar el desarrollo de actividades de comercio, destinados a financiar la compra de productos de origen nacional o importado y su negociación en el mercado nacional o internacional, e incluye el financiamiento de adquirir locales comerciales.

En todos los créditos se considerará los aspectos contemplados en el Reglamento de Crédito y Cobranzas sobre requisitos, montos, garantías, calificación, provisiones y otros.

#### **2.5.11.2. Servicios**

Las Cooperativa brindan un sin número de servicios entre los principales están:

- a) **Servicios Médicos.-** La institución ofrece atención médica a bajos costos
- b) **Ayuda Mortuoria.-** Corresponde al dinero que se da a los socios en caso de fallecimiento.
- c) **Remesas o transferencias.-** Ahorros del exterior que se realizan a través de giros.
- d) **Pago de servicios básicos.-** Los afiliados de Cooperativa pueden cancelar el pago de servicios como: Luz, agua, teléfono.
- e) **Bono de Desarrollo.-** Para personas autorizadas para acceder al mismo.

#### **2.5.12. Encaje**

Monto que debe mantener el depositante para la obtención de un crédito y durante la vigencia del mismo.

#### **2.5.13. Cargos Asociados al crédito**

Las Instituciones Financieras al momento de otorgar un crédito descuentan valores por:

1. Impuesto Solca
2. Seguros de desgravamen sobre monto de crédito

#### **2.5.14. Cargos asociados a los créditos vencidos**

Sobre los montos vencidos y recuperados se cobran:

1. Gastos de cobranza extrajudiciales, cartera de crédito
2. Gastos de cobranza judiciales cartera de Créditos.

#### **2.5.15. Garantías**

Las garantías constituyen respaldo del crédito ante eventuales dificultades de pago por parte del socio, serán calificadas por el funcionario de crédito y serán a satisfacción de la Cooperativa.

Las garantías pueden ser opcionales o complementarias, estableciéndose las siguientes de acuerdo al Reglamento de Crédito:

- a. **Aval Personal y Solidario.**- Este tipo de garantía exigirá la Cooperativa sobre firmas de los garantes.
- b. **Prendaria.**- Cuando la Cooperativa financie la adquisición de maquinarias, vehículos u otros bienes productivos, preferentemente éstos bienes constituirán garantía parcial o total, previa calificación y a satisfacción de la Cooperativa, previa inscripción en el Registro Mercantil.

- c. **Hipotecaria.**- Constituida por bien inmueble; terreno, casa, departamento o edificio, previa inscripción de la escritura en el Registro de la Propiedad.
  
- d. **Inversiones.**- Se reciben en garantía certificados de depósito o títulos valores emitidos por la Cooperativa, previa autorización del gerente. que cumpla con los requisitos del Reglamento de Crédito, se considera como garantía futura.

Todas estas garantías deben cumplir con los requisitos establecidos en el reglamento de crédito de cada Cooperativa.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. PRESENTACIÓN**

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

El Presente proyecto busca lograr el desarrollo social y económico de los comerciantes del mercado mayorista. Para la ejecución del presente estudio de mercado se tomó en cuenta los datos recogidos en las encuestas efectuadas a los comerciantes del mercado mayorista, tomado en cuenta la muestra basado en el número de socios de las asociaciones.

#### **3.2. IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA**

Según las encuestas realizadas a los comerciantes para la creación de la Cooperativa realizada a 155 comerciantes el 100% de los mismos están de acuerdo en que se cree un Cooperativa de Ahorro y Crédito para los accionistas del Mercado Mayorista de Ibarra, los mismos que además están dispuestos a ser socios. Una de las grandes fortalezas del presente estudio de factibilidad es el apoyo de los socios de las ocho asociaciones que conforman el mercado Mayorista.

**Cuadro N° 36.** Listado de Asociaciones.

<b>Nº</b>	<b>Asociación</b>
1	Asoc. Veintisiete de Febrero
2	Asoc. Veinticuatro de Agosto
3	Asoc. Unión y Progreso
4	Asoc. 16 de Diciembre
5	Asoc. Nueva Colonia
6	Asoc. Nueva Fortaleza
7	Asoc. Nueva Esperanza
8	Asoc. Ferronorte.
<b>TOTAL</b>	

**Fuente:** Cuadro N° 35 Asociaciones del Mercado Mayorista (mayo-2011)

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

### **3.3. MERCADO META**

El mercado al cual está proyectado el presente estudio es los socios de las asociaciones que a la vez son accionistas del Mercado Mayorista.

Dentro de los planes estratégicos del Mercado Mayorista elaborados desde su creación año 2000 consta la creación de una “Entidad Financiera jurídicamente organizada”.

La Cooperativa será una entidad independiente de la Compañía de Economía Mixta Mercado Mayorista, La Cooperativa estará formada por las asociaciones que son accionistas del mercado, tendrá su propia estructura administrativa y financiera para el funcionamiento de la misma.

**Cuadro Nº 37.**Asociaciones del Mercado Mayorista.

Nº	Asociación	Nº de Socios
1	Asoc. Veintisiete de Febrero	16
2	Asoc. Veinticuatro de Agosto	49
3	Asoc. Unión y Progreso	38
4	Asoc. 16 de Diciembre	64
5	Asoc. Nueva Colonia	31
6	Asoc. Nueva Fortaleza	26
7	Asoc. Nueva Esperanza	16
8	Asoc. Ferronorte.	20
<b>TOTAL</b>		<b>260</b>

**Fuente:** Encuesta a comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra (Mayo -2011)

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

### 3.4. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para el cálculo de la proyección de crecimiento de la demanda se empleará la tasa de crecimiento de los cinco últimos años de las asociaciones, por cuanto todos los comerciantes del Mercado Mayorista, integran una asociación, a excepción de los comerciantes informales que se ubican fuera del mercado, los que no se los considerará para el estudio por cuanto deben asociarse legalmente.

**Cuadro Nº 38.** Tasa de crecimiento.

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Tasa crecimiento Promedio
Nº DE SOCIOS	245	249	253	260	260	260	
TASA DE CRECIMIENTO		1,60%	1,60%	2,70%	0,00%	0,00%	1,20%

**Fuente:** Archivo Asociaciones del Mercado Mayorista Ibarra.

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

El Ilustre Municipio de Ibarra se encuentra desarrollando un estudio de factibilidad para la reubicación del Mercado e incorporación de nuevos comerciantes; datos que aún no se cuentan, por lo que no se la consideró en la presente investigación.

### 3.5. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO A OFRECER.

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

**Cuadro N° 39.** Servicios demandados.

Opciones	%
Crédito	29%
Seguro Médico	22%
Pago de servicios Básicos	21%
Bono de Desarrollo Humano	18%
Seguro Estudiantil	5%
Ahorro en el lugar de trabajo	5%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuadro N° 30 Encuesta a Comerciantes del Mercado Mayorista de Ibarra (Mayo-2011)

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

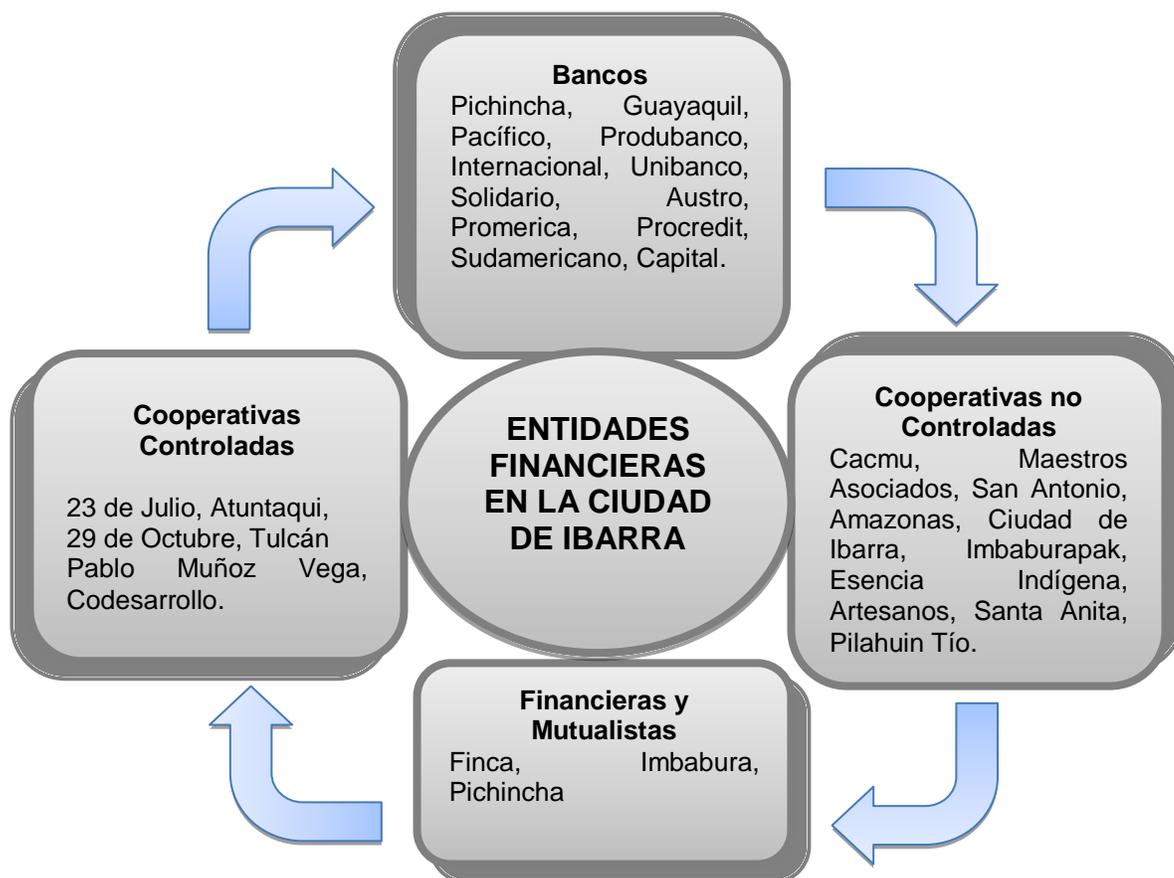
### **3.6. IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA**

En la actualidad existe gran cantidad de Instituciones Financieras entre ellas Bancos, Cooperativas, Mutualistas que a través de estrategias han logrado posicionarse, mantenerse y subsistir.

A nivel Nacional existen 1.221 Cooperativas registradas en la Dirección Nacional de Cooperativas y 37 Cooperativas supervisadas por la Superintendencia de Bancos, cada una de ellas con sus respectivas agencias y sucursales que agrupan a gran cantidad de socios, lo que nos da a entender que la población tiene gran tendencia a realizar sus transacciones financieras en una Cooperativa.

Para el análisis se tomó en cuenta las Cooperativas que están reguladas tanto por la Superintendencia de Bancos y Seguros como por la Dirección Nacional de Cooperativas, ubicadas en la provincia de Imbabura, específicamente en la Ciudad de Ibarra en donde se ubicaría la Cooperativa a crearse.

**Gráfico N° 33.**Entidades Financieras en la ciudad de Ibarra.



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Seguros, Dirección Nacional de Cooperativas, observación directa de la Autora

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

Algunas instituciones financieras, como estrategia para incrementar socios ofrecen créditos con uno o dos puntos menos en la tasa de interés activa de la competencia. Los socios no perciben el costo del crédito, la diferencia de tasa la pueden estar pagando en los costos mayores que se cargan en la tabla de amortización.

En la actualidad también se cuenta con los créditos ofrecidos por Agiotistas que son personas que prestan su dinero de manera distinta a las que ofrecen

las entidades de crédito, esta diferencia se basa en la forma inmediata de las tasas de interés que están alrededor del 9% mensual.

### 3.7. ANÁLISIS DEL PRECIO (TASAS DE INTERÉS)

El precio es uno de los factores más importantes en la determinación de la rentabilidad de un proyecto ya que será el que defina el nivel de los ingresos.

Para los productos o servicios financieros existen normas emitidas por el Banco Central del Ecuador el mismo que regula las tasas de interés activa y pasiva que rigen en el País.

**Cuadro N°40.** Tasas de Interés vigentes para las Instituciones Financieras.

<b>TASAS DE INTERÉS</b>			
<b>Tasas de Interés Activas Efectivas Vigentes</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>		<b>Tasas Máximas</b>	
<b>Segmento</b>	<b>% Anual</b>	<b>Segmento</b>	<b>% Anual</b>
Productivo Corporativo	8,37	Productivo Corporativo	9,33
Productivo Empresarial	9,54	Productivo Empresarial	10,21
Productivo PYMES	11,27	Productivo PYMES	11,83
Consumo	15,99	Consumo	16,30
Vivienda	10,38	Vivienda	11,33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22,97	Microcrédito Acumulación Ampliada	25,50
Microcrédito Acumulación Simple	25,24	Microcrédito Acumulación Simple	27,50
Microcrédito Minorista	28,97	Microcrédito Minorista	30,50
<b>Tasas de Interés Pasivas Efectivas Promedio por Instrumento</b>			
<b>Segmento</b>	<b>% Anual</b>	<b>Segmento</b>	<b>% Anual</b>
Depósitos a plazos	4,58	Depósitos de ahorro	1,43
<b>Tasas de Interés Pasivas Efectivas Referenciales por Plazo</b>			
<b>Segmento</b>	<b>% Anual</b>	<b>Segmento</b>	<b>% Anual</b>
Plazo 30-60	3,85	Plazo 121-180	5,00
Plazo 61-90	3,89	Plazo 181-360	5,70
Plazo 91-120	4,83	Plazo 361 y más	6,69

Fuente: Banco Central del Ecuador Tasas de interés.

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

### **3.8. SENSIBILIDAD DEL ESTUDIO**

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

### **3.9. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO**

Mediante el estudio de mercado se concluye que:

- Un 100% de comerciantes apoyan en forma positiva la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.
- Los comerciantes objeto de estudio, están dispuestos a ser socios de la Cooperativa a pesar que en la ciudad de Ibarra existen muchas Cooperativas bien constituidas y muchos son socios de las mismas.

- Muchos de los comerciantes están de acuerdo con la creación de la Cooperativa porque se sienten identificados con la misma, y están dispuestos a buscar mecanismos necesarios para que se ponga en marcha este proyecto.



## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

El presente estudio técnico pretende determinar y analizar el tamaño y la localización óptima, equipos, instalaciones así como mano de obra calificada, para lograr los objetivos de operación, con lo que se justificará la creación de la Cooperativa.

Se procederá a definir procesos y métodos necesarios para su realización, de ahí se desprende la necesidad de maquinaria y equipo, mano de obra, la organización de los espacios, identificación de los proveedores y acreedores que proporcionarán materiales y herramientas necesarias para desarrollar el servicio de manera óptima.

Se realizará un análisis de la estrategia a seguir para satisfacer la demanda al inicio de la creación de la Cooperativa.

Finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico, se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica de la misma.

#### **4.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LA COOPERATIVA**

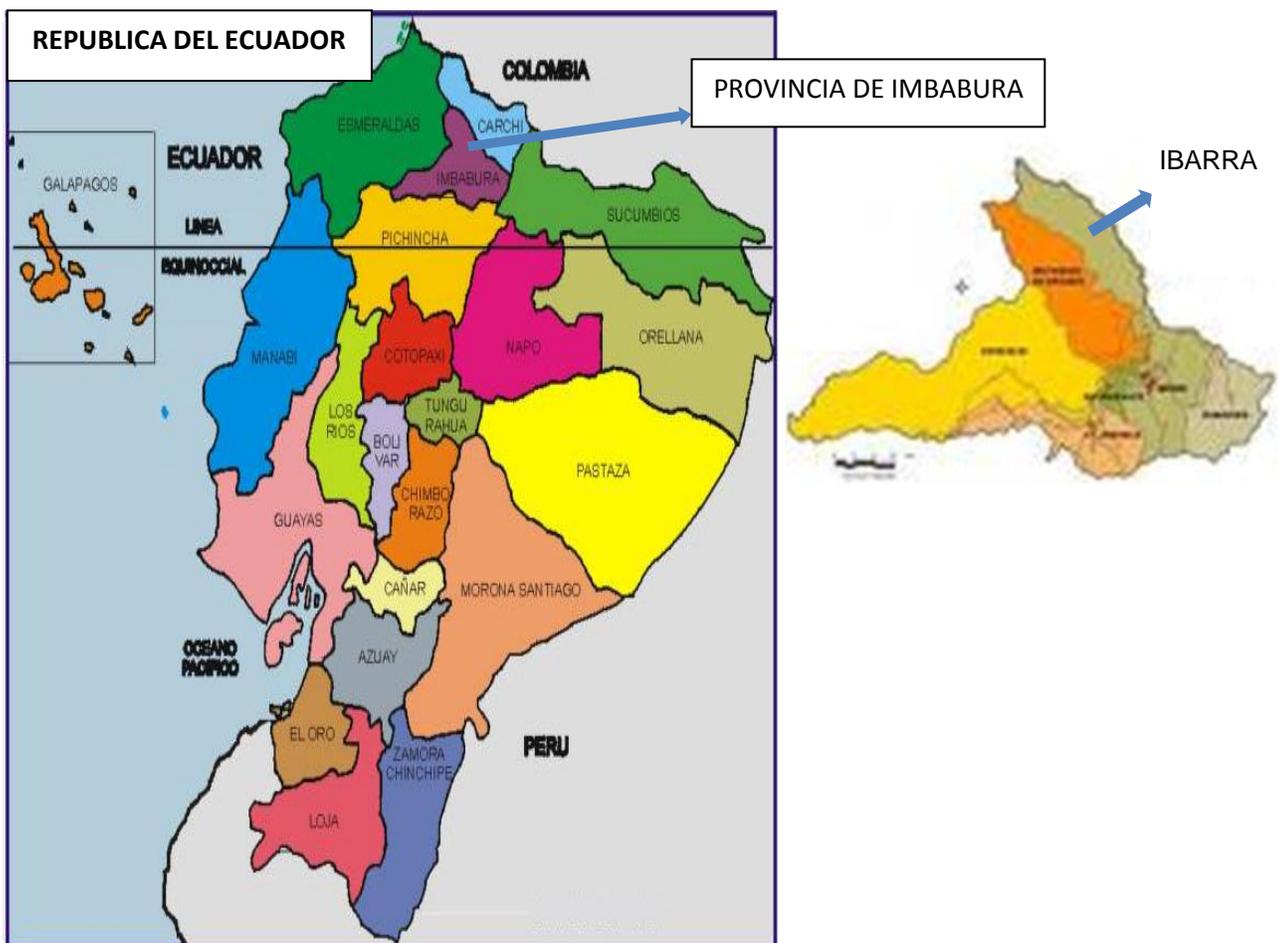
Al momento de determinar el tamaño de la Cooperativa se tomó en cuenta factores determinantes como son: la demanda (260 comerciantes) es decir la cantidad de socios y el monto de ahorros a captar mensualmente.

## 4.2. LOCALIZACIÓN DE LA COOPERATIVA

### 4.2.1. Macro localización

El proyecto está localizado en la provincia de Imbabura, en la ciudad de Ibarra la cual está ubicada en la región andina al norte del Ecuador. Conocida históricamente como "La Ciudad Blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles en la villa. También es muy común la frase "Ciudad a la que siempre se vuelve". Su población es de 344.044 habitantes.

**Gráfico N° 34.** Mapa Provincia de Imbabura.

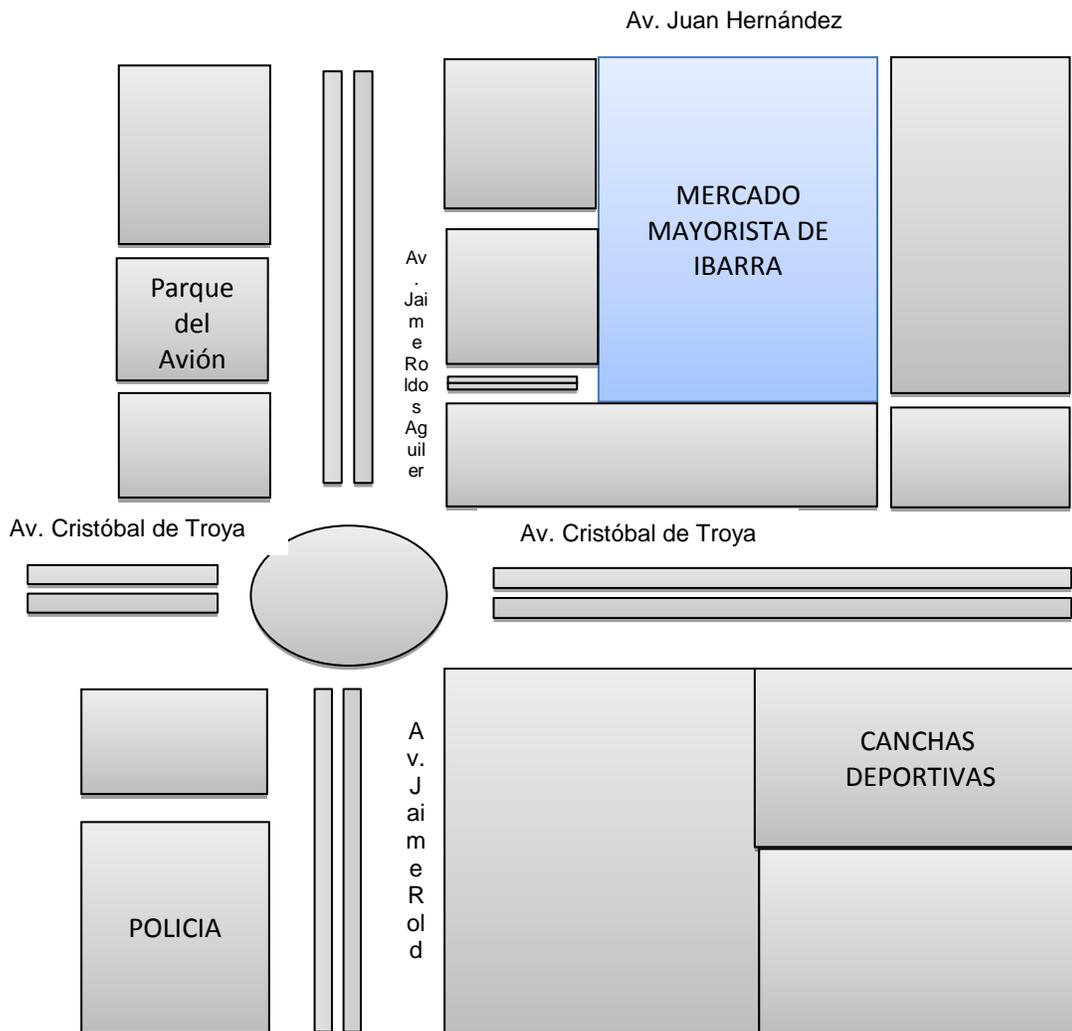


Fuente: [www.mapasdeecuador.com](http://www.mapasdeecuador.com)

#### 4.2.2. Micro localización

La Compañía de Economía Mixta Mercado Mayorista de Ibarra COMERCIBARRA CEM se encuentra Ubicada en la ciudad de Ibarra en la Av. Jaime Roldos Aguilera y Av. Juan Hernández.

**Gráfico N° 35.** Croquis Ubicación Mercado Mayorista



**Elaborado por:** Chuquín, Ana

El terreno así como las instalaciones del Mercado Mayorista de Ibarra son de propiedad de los accionistas conformados por las ocho asociaciones y el Ilustre Municipio de Ibarra, la propiedad está determinada por el número de participaciones de cada uno.

El terreno sobre el cual se encuentra construida la infraestructura del Mercado Mayorista de Ibarra tiene una superficie de 18.920 metros cuadrados. Según el reglamento de copropiedad y administración el Mercado Mayorista de Ibarra los bienes comunales pertenecen a todos los copropietarios, los mismos que constan de: terreno, estructura de construcción, entradas, corredores internos y externos, sala comunal o auditorio, parqueaderos, garitas, locales de arriendo (actualmente se arrienda a una farmacia y a la sucursal de la Cooperativa del Mercado Amazonas) además se cuenta con servicios básicos como: agua, luz, teléfono, internet, guardianía. Los distintos locales comerciales que forman parte del Mercado Mayorista de Ibarra, constituyen unidades de propiedad privada, de acuerdo a cada título de propiedad y se registrarán por el reglamento de propiedad horizontal.

Al contar con espacio propio se ve la facilidad para ubicar y adaptar las oficinas de la Cooperativa del Mercado Mayorista dentro de la infraestructura del mercado. Lo que permitirá dar mayor facilidad, comodidad a los comerciantes al momento de realizar sus transacciones financieras y sin costo para la Cooperativa, en concordancia con el principio cooperativo de ayuda mutua.

#### **4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

La ingeniería del proyecto se refiere al estudio relacionado con su etapa técnica, es decir la definición de los procesos administrativos,

operativos, financieros, así como la utilización de equipos y tecnología apropiada que sirva de soporte para la realización de los procesos antes señalados, que deberán seguirse para proporcionar un servicio rápido, seguro, eficiente, y transparente para todos sus socios.

#### 4.3.1. Diagrama del proceso de servicios

##### 4.3.1.1. Apertura Cuentas de Ahorro

Para la apertura de una cuenta de ahorro se empleará el siguiente proceso:

**Cuadro N° 41.**Proceso de apertura cuentas de ahorro.

No.	Cadena de Valor	Personal Responsable	Tareas
1	Atención al Cliente	Secretaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atención al cliente,</li> <li>▪ Brindar información verbal o escrita.</li> </ul>
2	Recepción de requisitos para la apertura de la cuenta - Llenar papeleta de Ingreso a Caja	Secretaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Recibir documentos de requisitos nuevo socio.</li> <li>▪ Verificar que los documentos estén completos y actualizados.</li> <li>▪ Llenar formulario Solicitud de Apertura Cuenta de Ahorro.</li> <li>▪ Hacer suscribir al nuevo socio formulario Solicitud de Apertura.</li> </ul>
3	Recaudar Efectivo.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Recibir el efectivo</li> <li>▪ Verificar su legalidad y exactitud.</li> <li>▪ Ingresar al sistema el ingreso de caja</li> <li>▪ Suscribir Comprobante de Ingreso.</li> </ul>

4	Apertura de Nueva Cuenta.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ingresar al sistema en módulos: Socios, Ahorros y Certificados de aportación.</li> <li>▪ Asignar el No. de cuenta al nuevo socio.</li> <li>▪ Digitar información requerida por el sistema.</li> <li>▪ Imprimir papeleta de depósito al reverso.</li> <li>▪ Grabar información.</li> </ul>
5	Entrega de Libreta a Nuevo Socio	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Asignar libreta a nuevo socio.</li> <li>▪ Imprimir datos en libreta.</li> <li>▪ Entregar libreta al nuevo socio.</li> </ul>
6	Cierre de Caja	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Elaborar el reporte “Cierre Diario de Caja”</li> <li>▪ Cruzar información entre el reporte y los valores de efectivo recibidos.</li> <li>▪ Archivar formulario “Solicitud de Apertura” en orden cronológico y secuencial.</li> </ul>
7	Depósito Bancario.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar diariamente el depósito bancario.</li> </ul>
8	Entrega Documentos a contabilidad.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entregar a Contabilidad Papeleta de depósito bancario y comprobantes de ingreso a caja y Reporte “Cierre diario de Caja.”</li> </ul>

**Fuente:** FINANCOOP - Cooperativa San Antonio Ltda.

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N°36.** Proceso de Apertura cuenta de Ahorros



**Fuente:** FINANCOOP, Cooperativa San Antonio Ltda.

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

#### 4.3.1.2. Recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos

Para la recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos se empleará el siguiente proceso:

**Cuadro N° 42.**Recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos.

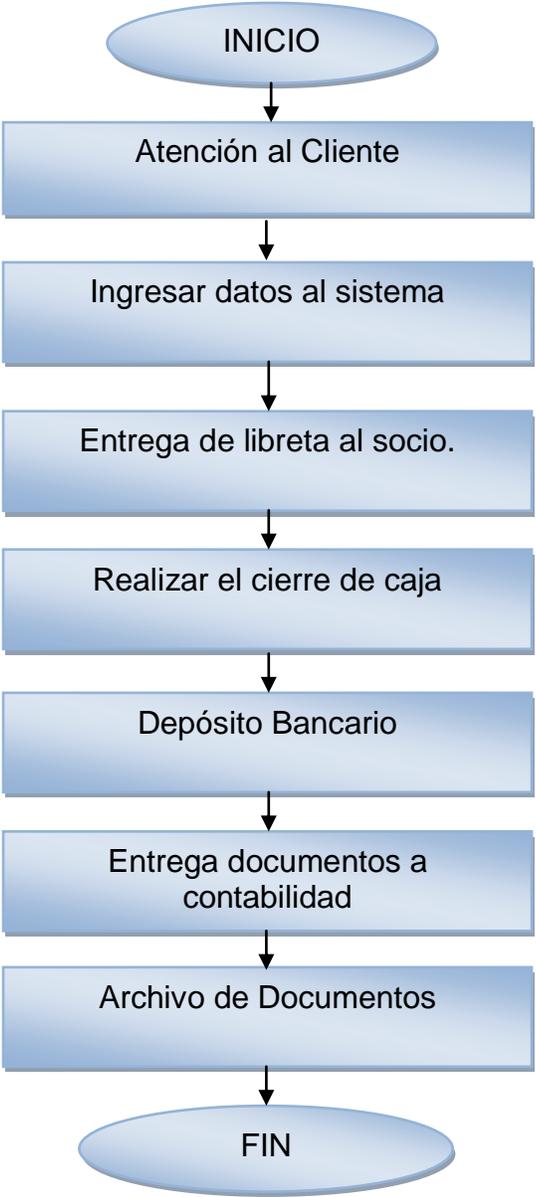
No.	Cadena de Valor	Personal Responsable	Tareas
1	Atención al Socio.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atender al socio.</li> <li>▪ Recibir del socio el efectivo o cheque, libreta y papeleta de depósito por ahorros o certificados de aportación.</li> <li>▪ Verificar legalidad de los billetes</li> <li>▪ Informar al socio sobre valores a pagar por capital, intereses, recargos etc., en caso de abono a créditos.</li> <li>▪ Verificar la legalidad y exactitud del efectivo, papeletas de depósito.</li> <li>▪ Imprimir sello de recibido en papeleta depósito.</li> <li>▪ Sellarla papeleta de depósito.</li> </ul>
2	Ingresar datos al sistema	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ingresar a módulos del sistema: ahorros, certificados aportación y cartera.</li> <li>▪ Digitar el depósito realizado sea en ahorros, certificado de aportación o pago cuota de crédito.</li> <li>▪ digitar otra información requerida por el</li> </ul>

			<p>sistema.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Imprimir papeleta de depósito,</li> <li>▪ Imprimir del sistema en original y copia “Reporte ingreso a Caja por abono de Crédito“, grabar información.</li> </ul>
3	Entregar Libreta al socio.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Imprimir en libreta datos de papeleta depósito.</li> <li>▪ Actualizar mensualmente datos en libreta por recaudación externa.</li> <li>▪ Entregar libreta al socio y copia de “Reporte de Ingreso a Caja por abono crédito”.</li> </ul>
4	Realizar cierre diario de caja	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Elaborar al fin del día formulario “Cierre Diario de Caja”</li> <li>▪ Ingresar los sobrantes y/o faltantes de caja en caso de existir.</li> <li>▪ Cruzar información entre el formulario y los valores de efectivo recibidos con papeletas de depósito.</li> </ul>
5	Depósito bancario.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar a diario el depósito bancario, separando el efectivo y los valores recibidos en cheques.</li> </ul>
6	Entregar documentos a contabilidad.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entregar a contabilidad papeleta de depósito bancario, papeletas de depósito, Reporte de Ingreso a Caja y formulario “Cierre diario de caja.”</li> </ul>
7	Archivar documentos		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Archivar Cierre Diario de Caja</li> </ul>

**Fuente:** FINANCOOP - Cooperativa San Antonio Ltda.

**Elaborado por:** Chuquín, Ana

**Gráfico N° 37.** Proceso de Recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos.



**Fuente:** FINANCOOP – Cooperativa San Antonio Ltda.  
**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

### 4.3.1.3. Depósitos a Plazo Fijo

Para captar depósitos a plazo fijo se empleará el siguiente proceso:

**Cuadro Nº 43.**Recepción depósitos a plazo fijo

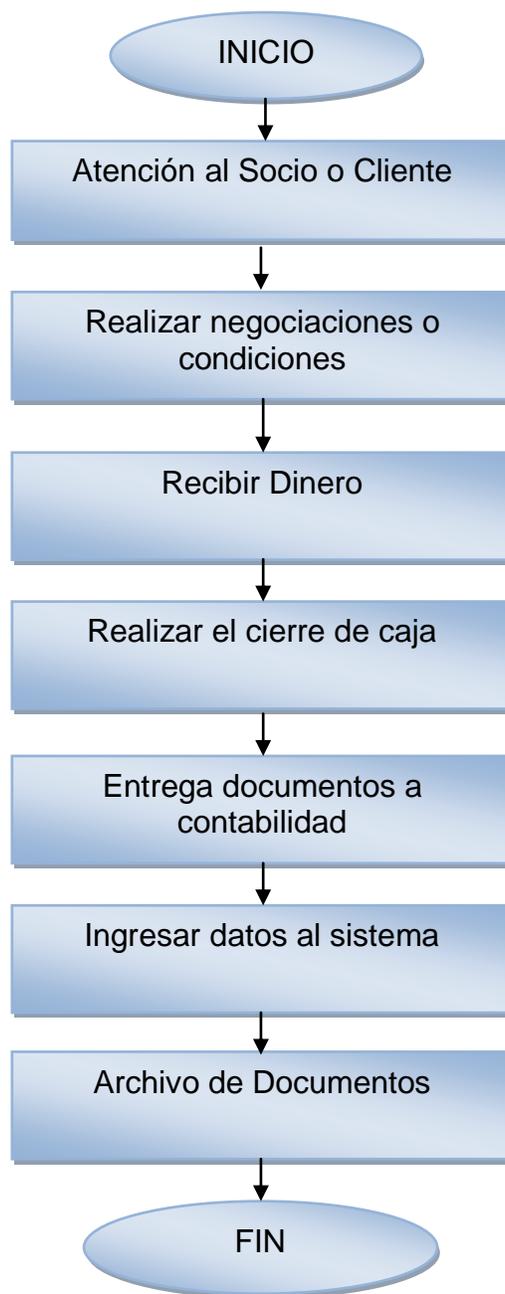
No.	Cadena de Valor	Personal Responsable	Tareas																														
1	Atender al socio o cliente.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atención al cliente.</li> <li>▪ Brindar información verbal o escrita.</li> </ul>																														
2	Realizar Negociación de Condiciones.	Gerencia Gerente.  Contabilidad Contadora.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Negociar montos, plazos y tasas: (Ejemplo la siguiente propuesta)</li> </ul> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>MONTO</th> <th>PLAZO</th> <th>TASA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>De 100 - 500</td> <td>Hasta 360 días</td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="3">De 501 - 5.000</td> <td>De 30- 90 días</td> <td></td> </tr> <tr> <td>De 91-180 días</td> <td></td> </tr> <tr> <td>De 181-360 días</td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="3">De 5.001 -10.000</td> <td>De 30 - 90 días</td> <td></td> </tr> <tr> <td>De 91 -180 días</td> <td></td> </tr> <tr> <td>De 181- 360 días</td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="3">De 10.001-o más</td> <td>De 30 - 90 días</td> <td></td> </tr> <tr> <td>De 91 -180 días</td> <td></td> </tr> <tr> <td>De 181-360 días</td> <td></td> </tr> <tr> <td>OTROS VALORES</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Elaborar el contrato de Plazo fijo en original y copia.</li> <li>▪ Suscripción contrato por socio y gerente.</li> <li>▪ Enviar a la Cajera el original del contrato plazo fijo para entregar al socio una vez depositado el valor.</li> <li>▪ Iguales tareas de la actividad 2 se realizarán en caso de renovación.</li> </ul>	MONTO	PLAZO	TASA	De 100 - 500	Hasta 360 días		De 501 - 5.000	De 30- 90 días		De 91-180 días		De 181-360 días		De 5.001 -10.000	De 30 - 90 días		De 91 -180 días		De 181- 360 días		De 10.001-o más	De 30 - 90 días		De 91 -180 días		De 181-360 días		OTROS VALORES		
MONTO	PLAZO	TASA																															
De 100 - 500	Hasta 360 días																																
De 501 - 5.000	De 30- 90 días																																
	De 91-180 días																																
	De 181-360 días																																
De 5.001 -10.000	De 30 - 90 días																																
	De 91 -180 días																																
	De 181- 360 días																																
De 10.001-o más	De 30 - 90 días																																
	De 91 -180 días																																
	De 181-360 días																																
OTROS VALORES																																	
3	Recibir Dinero	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Recibir el contrato suscrito de Plazo Fijo.</li> <li>▪ Recibir el comprobante de ingreso a caja en efectivo o en cheque</li> </ul>																														

			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Imprimir formulario “Comprobante de ingreso a caja” al reverso.</li> <li>▪ Verificar la legalidad y exactitud del efectivo Comprobantes de Ingreso a Caja.</li> <li>▪ Entregar el original del contrato plazo fijo.</li> </ul>
4	Realizar Cierre de Caja	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Elaborar formulario “Cierre Diario de Caja”</li> <li>▪ Cruzar información entre el reporte y los valores de efectivo recibidos con Comprobantes de ingreso caja.</li> </ul>
5	Entregar Documentos a Contabilidad.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entregar a contabilidad formularios comprobantes de ingreso a caja y cierre diario de caja.</li> </ul>
6	Ingresar Datos al Sistema	Contabilidad Contadora.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Recibir cierre diario de Caja.</li> <li>▪ Ingresar al módulo del sistema: Plazo fijo.</li> <li>▪ Digitar el depósito realizado en plazo fijo.</li> <li>▪ Digitar otra información requerida por el sistema.</li> <li>▪ Imprimir del sistema original y copia “Reporte Ingreso inversión a plazo fijo”</li> <li>▪ Grabar información.</li> </ul>
7	Archivar documentos	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Archivar formulario “Cierre Diario de Caja” y copia de “Reporte Ingreso a Caja por inversión a plazo fijo”.</li> </ul>

**Fuente:** FINANCOOP - Cooperativa San Antonio Ltda.

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 38.** Proceso de recepción depósitos a Plazo Fijo.



**Fuente:** FINANCOOP - Cooperativa San Antonio Ltda.  
**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

#### 4.3.1.4. Créditos

Para otorgación y recuperación de créditos se empleará el siguiente proceso:

**Cuadro Nº 44.** Otorgación y recuperación de créditos.

No.	Cadena de Valor	Personal responsable	Tareas
1	Atender al socio	Secretaria - Oficial de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atención al socio,</li> <li>▪ Brindar información verbal o escrita,</li> <li>▪ Llenar formulario "Información Preliminar"</li> </ul>
2	Levantar Información del socio	Secretaria - Oficial de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Obtener información del Buro de Créditos de la Superintendencia de Bancos.</li> <li>▪ Obtener información del historial crediticio del socio en la Cooperativa.</li> </ul>
3	Obtener la solicitud de crédito	Secretaria - Oficial de Crédito	<p>Contenidos básicos de la solicitud.</p> <p>a) Datos generales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Crédito solicitado</li> <li>▪ Garantías</li> <li>▪ Datos del solicitante y del cónyuge</li> <li>▪ Referencias</li> </ul> <p>b) Registro de la Información Económica de la unidad familiar y del negocio.</p> <p>c) Ingresos y egresos.</p> <p>d) Resumen de información económica.</p>
4	Verificar la Información	Secretaria - Oficial de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Confirmar datos del solicitante, cónyuge y garante</li> <li>▪ Esta información se verificará por teléfono, observación directa, observación indirecta.</li> <li>▪ Llenar la ficha de verificación.</li> <li>▪ Realizar el control de calidad de la información.</li> </ul>
5	Analizar la información	Secretaria - Oficial de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Análisis de la capacidad de pago</li> <li>▪ Analizar las condiciones del crédito.</li> </ul>
6	Evaluar la información	Secretaria - Oficial de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aplicar las Cinco Cs del Crédito: Carácter, Capacidad, Capital, Colateral, Condiciones.</li> </ul>
7	Aprobación del	Comité de crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Información del crédito</li> </ul>

	Crédito	Comisión.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de aprobación de acuerdo al monto solicitado</li> </ul> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Instancia de aprobación</th> <th style="text-align: center;">Nivel de aprobación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Comité de crédito</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td>Gerente de sucursal</td> <td style="text-align: center;">B</td> </tr> <tr> <td>Jefe de crédito de sucursal</td> <td style="text-align: center;">C</td> </tr> <tr> <td>Asesor de crédito</td> <td style="text-align: center;">D</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Responsable de la aprobación del crédito</li> <li>▪ Función de los responsables de la aprobación               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calidad de referencias</li> <li>2. Evidencia de la estabilidad en el trabajo</li> <li>3. Constancia de la información</li> <li>4. Evidencia de la capacidad de pago y niveles patrimoniales acordes al crédito solicitado</li> <li>5. Perspectivas a futuro</li> <li>6. Fuentes alternativas de repago, calidad de garantías</li> <li>7. Rentabilidad del préstamo</li> </ol> </li> <li>▪ Presentar informe a los niveles de riesgo para aprobación</li> </ul>	Instancia de aprobación	Nivel de aprobación	Comité de crédito	A	Gerente de sucursal	B	Jefe de crédito de sucursal	C	Asesor de crédito	D
Instancia de aprobación	Nivel de aprobación												
Comité de crédito	A												
Gerente de sucursal	B												
Jefe de crédito de sucursal	C												
Asesor de crédito	D												
8	Legalización del crédito	Cliente Personal Directivo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Suscribir la documentación</li> <li>▪ Legalizar la garantía</li> </ul>										
9	desembolso del crédito	Contador Gerente-Presidente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Registro de información</li> <li>▪ Procesos de entrega</li> </ul>										
10	Archivo de la documentación	Secretaria - Oficial de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contenido de la "Carpeta de Crédito"</li> <li>▪ Informe básico del socio</li> <li>▪ Verificar el contenido</li> <li>▪ Archivar de documentación</li> <li>▪ Custodia de valores (pagares, letras, cheques)</li> <li>▪ Control de garantías</li> <li>▪ Verificar la inversión</li> </ul>										
11	Recuperación de cartera	Oficial de Crédito - Gerente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Acciones de recuperación extrajudicial, visitas, llamadas, notificaciones.</li> <li>▪ Trámites legales de recuperación: demandas, instancias legales.</li> </ul>										

**Fuente:** FINANCOOP - Cooperativa San Antonio Ltda.

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Gráfico N° 39.** Proceso de Otorgación de Créditos.



**Fuente:** FINANCOOP - Cooperativa San Antonio Ltda.

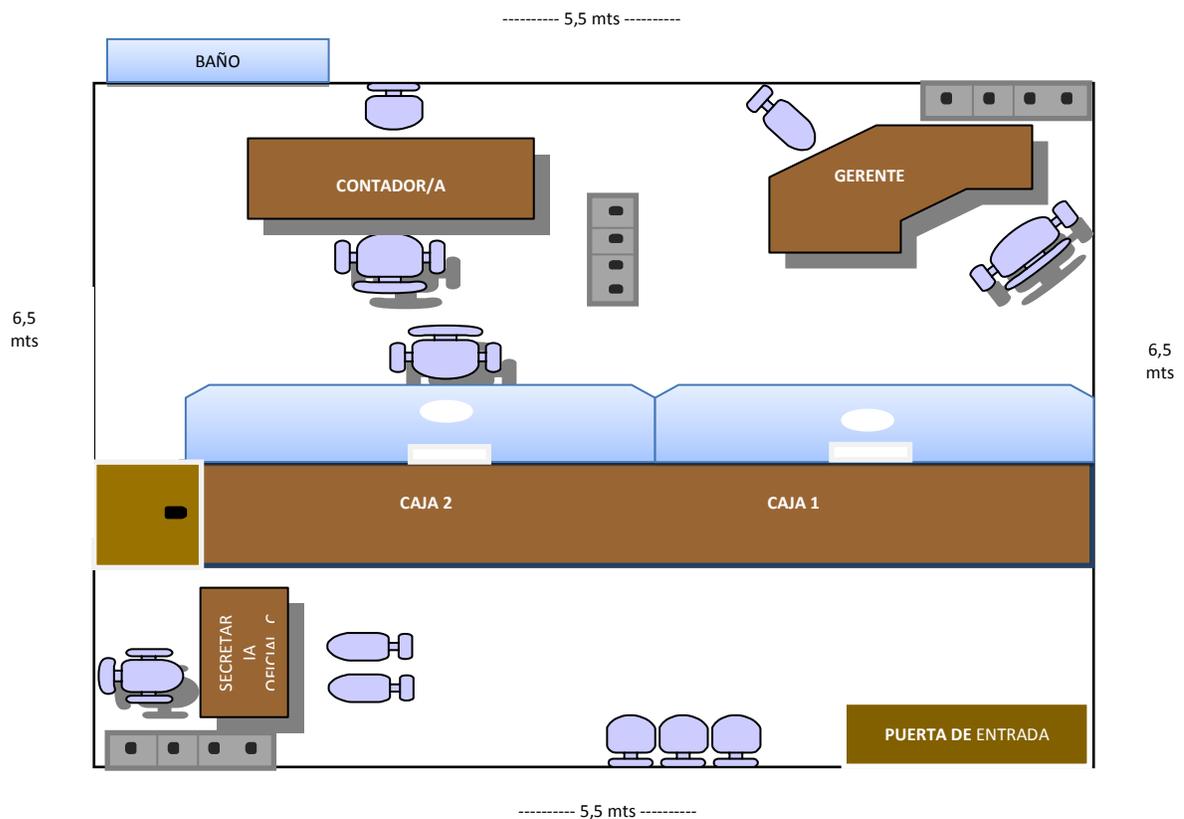
**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

### 4.3.2. Distribución de las instalaciones

La distribución del espacio entre las distintas áreas es un aspecto importante para un apropiado desarrollo de las actividades y consiste en utilizar al máximo las instalaciones, ubicando los distintos puestos para la atención del al cliente.

Para instalar las oficinas de la Cooperativa, el Mercado cuenta con local disponible, mismo que tiene un espacio físico de 5,5mts.de ancho por 6,5mts.de largo. Para el desarrollo de las actividades de la cooperativa se propone la siguiente distribución la cual se cree que es la más conveniente.

**Gráfico N°40.** Distribución de las instalaciones.



**Fuente:** Local disponible para oficina, observación directa.

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

### 4.3.3. Estructura – Equipos

Para la implementación de la Cooperativa será necesario contar con recursos materiales como humanos entre los más importantes tenemos:

#### 4.3.3.1. Muebles y Enseres

**Cuadro N° 45. Muebles y Enseres.**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
3	Archivadores 4 gavetas	75,00	225,00
1	Escritorios Gerencia	150,00	150,00
2	Escritorios	110,00	220,00
4	Sillas ejecutivas	35,00	140,00
1	Sillas de espera tetrapersonal	100,00	100,00
4	Sillas clientes	25,00	100,00
2	Módulo Atención de cajas	450,00	900,00
1	Extintores	120,00	120,00
		<b>Total</b>	<b>1.955,00</b>

Fuente: Proforma proveedores

Elaborado por: Chuquín, Ana.

#### 4.3.3.2. Equipos de Oficina

**Cuadro N° 46. Equipo de oficina.**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
1	Caja Fuerte	500,00	500,00
2	Teléfono-Fax	150,00	300,00
		<b>Total</b>	<b>800,00</b>

Fuente: Proforma proveedores

Elaborado por: Chuquín, Ana.

#### 4.3.3.3. Equipos de Computación

**Cuadro N° 47.** Equipos de Computación.

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
3	Computadores	750,00	2.250,00
3	Impresoras	120,00	360,00
1	Copiadoras	1.200,00	1.200,00
		<b>Total</b>	<b>3.810,00</b>

Fuente: Proforma proveedores

Elaborado por: Chuquín, Ana.

#### 4.3.3.4. Suministros de Oficina

**Cuadro N° 48.** Suministros de oficina.

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
2	Caja Esferos	3,00	6,00
1	Caja Resmas de Papel	45,00	45,00
1000	Papelería	0,06	60,00
9	Sellos	3,50	31,50
750	Carpetas	0,15	112,50
1000	Libretas pre impresas	0,10	100,00
10	Clips caja	0,25	2,50
20	Grapas caja	0,45	9,00
12	Corrector	0,50	6,00
12	Lápiz	0,20	2,40
12	Borradores	0,30	3,60
50	Folders	2,10	105,00
1000	Estuche Libretas	0,25	250,00
2	Sumadora eléctrica	35,00	70,00
3	Calculadora	15,00	45,00
4	Grapadoras	4,50	18,00
5	Perforadoras	5,00	25,00
		<b>Total</b>	<b>891,50</b>

Fuente: Proforma proveedores

Elaborado por: Chuquín, Ana.

#### 4.3.3.5. Talento Humano.

**Cuadro N° 49. Talento humano**

Nº Personas	Cargo	Área	Sueldo mensual
1	Gerente	Administrativa	550,00
1	Contador/a	Operativa	450,00
1	Oficial de Crédito - Secretaria	Operativa	280,00
1	Cajero/a	Operativa	280,00
<b>4</b>	<b>Total</b>		<b>1.560,00</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

#### 4.3.4. Total Inversión requerida

**Cuadro N° 50. Total inversión.**

DETALLE	TOTAL INVERSIÓN
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>6.565,00</b>
Muebles y enseres	1.955,00
Equipo de oficina	800,00
Equipo informático y de computación	3.810,00
<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>2.500,00</b>
Estudio Factibilidad	500,00
Gastos de Constitución	1.200,00
Sistema contable	800,00
<b>INVERSIÓN VARIABLE /CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>27.994,46</b>
Sueldos	24.203,28
Mantenimiento Equipos	131,28
Servicios Básicos (mensual)	938,40
Otros Gastos	2.721,50
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>37.059,46</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

## **CAPÍTULO V**

### **5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

El presente estudio consiste en elaborar proyecciones económicas que permitan medir la viabilidad del proyecto, en este caso la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

El estudio económico comprende el monto de los recursos monetarios necesarios, que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación del costo total requerido en su periodo de operación.

Para tal efecto, el monto de inversión total requerido se simplifica en tres segmentos: inversión fija, inversión diferida y capital de trabajo.

#### **5.1. INVERSIONES**

##### **5.1.1. Inversiones fijas**

Dentro del proyecto la inversión está delimitada por los recursos financieros, destinados a la adquisición de activos necesarios para la ejecución del proyecto.

**Cuadro N° 51. Inversiones fijas.**

<b>Descripción</b>	<b>Valor Total USD</b>
Muebles y enseres	1.955,00
Equipo de oficina	800,00
Equipo de computación	3.810,00
<b>Total Inversión Fija</b>	<b>6.565,00</b>

**Fuente:** Proforma proveedores

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

### **5.1.2. Inversión diferida**

Para iniciar las actividades de la Cooperativa de Ahorro y Crédito se deberá realizar algunos trámites, que se realizarán por una sola vez durante toda la vida de la Cooperativa como son:

**Cuadro N° 52. Inversión diferida.**

<b>Descripción</b>	<b>Valor Total USD</b>
Constitución de la Cooperativa	1.200,00
Estudio de factibilidad	500,00
Sistema Contable COACs	800,00
<b>Total inversión</b>	<b>2.500,00</b>

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

### **5.1.3. Capital de trabajo - Inversión variable.**

#### **5.1.3.1 Capital de trabajo**

El capital de trabajo consta de los certificados de aportación de los socios, se considera un número de 260 socios de acuerdo a los datos obtenidos en el estudio de mercado en la proyección de la demanda y el valor de las aportaciones se estima en 50,00 USD cada socio, dato obtenido

en las encuestas, alcanzando en la apertura la totalidad de socios un valor de 13.000,00 USD en certificados de aportación, en ahorros los 260 socios a 70,00 USD cada uno se obtiene un valor de 18.200,00 USD. Para cubrir los créditos iniciales a conceder a los socios se cuenta con un capital de trabajo de 31.200,00 USD.

### 5.1.3.2 Inversión Variable

**Cuadro Nº 53.** Inversión variable.

Descripción	Valor Total USD
Sueldos	24.203,28
Mantenimiento Equipos	131,28
Servicios Básicos	938,40
Otros Gastos	2.721,50
<b>Total Inversión Variable</b>	<b>27.994,46</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

### 5.1.4. Total Inversión

**Cuadro Nº 54.** Total inversión.

DETALLE	TOTAL INVERSIÓN
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>6.565,00</b>
Muebles y enseres	1.955,00
Equipo de oficina	800,00
Equipo informático y de computación	3.810,00
<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>2.500,00</b>
Estudio Factibilidad	500,00
Gastos de Constitución	1.200,00
Sistema contable	800,00

<b>INVERSIÓN VARIABLE /CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>27.994,46</b>
Sueldos	24.203,28
Mantenimiento Equipos	131,28
Servicios Básicos (mensual)	938,40
Otros Gastos	2.721,50
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>37.059,46</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

## 5.2. PRESUPUESTO

Para la proyección del presupuesto se consideró los ingresos y gastos necesarios requeridos para la ejecución del presente proyecto.

### 5.2.1. Ingresos

Los ingresos estimados para la Cooperativa de Ahorro y Crédito en el primer año, se los obtiene de los intereses ganados en los créditos, Se estima que en el primer mes de apertura reciban crédito el 13% de los socios es decir 35 personas, concedidos a una tasa de interés promedio del 15,97% el valor de 500,00 USD para créditos de consumo, 1.000,00 USD al 22,95% para microcrédito y un valor de 1.000 USD al 15,99% para créditos de feria, tasas determinadas por el Consejo de Administración a propuesta de la Gerencia.

El promedio de ahorros mensuales es de 20,00 USD por cada socio, el cual genera un grado de interés promedio del 4,6% anual. El incremento en ahorros será de 5,00 USD cada año.

El Monto inicial destinado a créditos iniciales es de 25.500,00 USD.

**Cuadro N° 55.** Ahorros proyectados.

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Nº de Socios	260	263	266	269	272
Ahorro mensual	20,00	25,00	30,00	35,00	40,00
Ahorros Proyectados	<b>62.400,00</b>	<b>78.900,00</b>	<b>95.760,00</b>	<b>112.980,00</b>	<b>130.560,00</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

**Cuadro Nº 56.** Detalle de créditos iniciales

Productos	Monto de Crédito	Nº de socios Beneficiarios	Créditos proyectados mes de apertura	Interés	Rotación al año
Consumo	500,00	2	1.000,00	15,97%	3
Microcrédito	1.500,00	8	12.000,00	22,95%	2
Crédito de feria	500,00	25	12.500,00	15,99%	4
<b>Total créditos proyectados mes de apertura</b>	<b>2.500,00</b>	<b>36</b>	<b>25.500,00</b>		

Elaborado por: Chuquín, Ana.

**Cuadro Nº 57.** Detalle créditos nuevos o renovados.

<b>CARTERA DE CONSUMO</b>					
Años	1	2	3	4	5
<b>Monto Inicial</b>	1.000,00	16.085,57	34.113,48	54.239,99	78.691,62
<b>Interés</b>	958,20	3.337,85	5.314,79	7.598,12	10.292,45
<b>Ahorros</b>	14.127,37	14.690,06	14.811,72	16.853,51	17.262,23
<b>Créditos nuevos o renovados</b>	16.085,57	34.113,48	54.239,99	78.691,62	106.246,30
<b>MICROCRÉDITO</b>					
Años	1	2	3	4	5
<b>Monto Inicial</b>	12.000,00	47.902,11	94.057,14	153.025,08	227.990,51
<b>Interés</b>	4.702,11	13.497,99	24.785,82	39.187,01	57.474,55
<b>Ahorros</b>	31.200,00	32.657,04	34.182,12	35.778,43	37.449,28
<b>Créditos nuevos o renovados</b>	47.902,11	94.057,14	153.025,08	227.990,51	322.914,35
<b>CRÉDITO DE FERIA</b>					
Años	1	2	3	4	5
<b>Monto Inicial</b>	12.500,00	31.182,42	53.809,48	81.086,90	113.841,86
<b>Interés</b>	3.082,42	6.298,55	10.186,36	14.865,74	20.477,21
<b>Ahorros</b>	15.600,00	16.328,52	17.091,06	17.889,21	18.724,64
<b>Créditos nuevos o renovados</b>	31.182,42	53.809,48	81.086,90	113.841,86	153.043,70

Elaborado por: Chuquín, Ana.

**Cuadro N° 58. Proyección crédito de consumo.**

PROYECCIÓN CRÉDITOS DE CONSUMO													
Productos	Monto de créditos	Tasa de interés activa	4 meses			8 meses			12 meses			Anual	
			Capital	Interés	Monto Recupe-rado	Capital Créditos nuevos y renovados	Interés	Monto Recuperado	Capital Créditos nuevos y renovados	Interés	Monto Recupe-rado	Interés Anual	Capital + Interés Créditos nuevos y renovados
<b>AÑO 1</b>													
Monto Inicial	500,00	15,97%	1.000,00	53,23	1.053,23	6.000,00	319,40	6.319,40	11.000,00	585,57	11.585,57	958,20	16.085,57
Ahorros					4.946,77			4.680,60			4.500,00		
<b>AÑO 2</b>													
Monto Inicial	500,00	15,97%	16.085,57	665,42	16.750,99	22.085,57	1.175,69	23.261,26	28.116,74	1.496,75	29.613,48	3.337,85	34.113,48
Ahorros					5.334,58			4.855,48			4.500,00		
<b>AÑO 3</b>													
Monto Inicial	500,00	15,97%	34.113,48	665,42	34.778,90	40.113,49	2.135,37	42.248,86	47.225,99	2.514,00	49.739,99	5.314,79	54.239,99
Ahorros					5.334,59			4.977,13			4.500,00		
<b>AÑO 4</b>													
Monto Inicial	500,00	15,97%	54.239,99	665,42	54.905,41	60.739,99	3.233,39	63.973,38	69.492,31	3.699,31	73.191,62	7.598,12	78.691,62
Ahorros					5.834,58			5.518,93			5.500,00		
<b>AÑO 5</b>													
Monto Inicial	500,00	15,97%	78.691,62	665,42	79.357,04	85.191,63	4.535,03	89.726,66	95.654,31	5.092,00	100.746,30	10.292,45	106.246,30
Ahorros					5.834,59			5.927,65			5.500,00		

Elaborado por: Chuquín, Ana.

**Cuadro N° 59. Proyección microcréditos.**

<b>PROYECCIÓN MICROCRÉDITOS</b>										
Productos	Monto de créditos	Tasa de interés activa	6 meses			12 meses			Anual	
			Capital	Interés	Monto Recuperado	Capital Créditos nuevos y renovados	Interés	Monto Recuperado	Interés Anual	Capital + Interés Créditos nuevos y renovados
<b>AÑO 1</b>										
Monto Inicial	1.500,00	22,95%	12.000,00	1.377,00	13.377,00	28.977,00	3.325,11	32.302,11	4.702,11	47.902,11
Ahorros					15.600,00			15.600,00		
<b>AÑO 2</b>										
Monto Inicial	1.000,00	22,95%	47.902,11	5.496,77	53.398,88	69.727,40	8.001,22	77.728,62	13.497,99	94.057,14
Ahorros					16.328,52			16.328,52		
<b>AÑO 3</b>										
Monto Inicial	1.000,00	22,95%	94.057,14	10.793,06	104.850,19	121.941,26	13.992,76	135.934,01	24.785,82	153.025,08
Ahorros					17.091,06			17.091,06		
<b>AÑO 4</b>										
Monto Inicial	1.000,00	22,95%	153.025,08	17.559,63	170.584,70	188.473,92	21.627,38	210.101,30	39.187,01	227.990,51
Ahorros					17.889,21			17.889,21		
<b>AÑO 5</b>										
Monto Inicial	1.000,00	22,95%	227.990,51	26.161,91	254.152,43	272.877,07	31.312,64	304.189,71	57.474,55	322.914,35
Ahorros					18.724,64			18.724,64		

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Cuadro Nº 60. Proyección créditos de feria.**

Productos	Monto de créditos	Tasa de interés activa	3 meses			6 meses			9 meses			12 meses			Anual	
			Capital	Interés	Monto Recuperado	Capital Créditos nuevos y renovados	Interés	Monto Recuperado	Capital Créditos nuevos y renovados	Interés	Monto Recuperado	Capital Créditos nuevos y renovados	Interés	Monto Recuperado	Interés Anual	Capital + Interés Créditos nuevos y renovados
<b>AÑO 1</b>																
Monto Inicial	500,00	15,99%	12.500,00	499,69	12.999,69	16.899,69	675,57	17.575,25	21.475,25	858,47	22.333,73	26.233,73	1.048,69	27.282,42	3.082,42	31.182,42
Ahorros					3.900,00			3.900,00			3.900,00			3.900,00		
<b>AÑO 2</b>																
Monto Inicial	500,00	15,99%	31.182,42	1.246,52	32.428,94	36.511,07	1.459,53	37.970,60	42.052,73	1.681,06	43.733,78	47.815,91	1.911,44	49.727,35	6.298,55	53.809,48
Ahorros					4.082,13			4.082,13			4.082,13			4.082,13		
<b>AÑO 3</b>																
Monto Inicial	500,00	15,99%	53.809,48	2.151,03	55.960,52	60.233,28	2.407,83	62.641,11	66.913,88	2.674,88	69.588,76	73.861,52	2.952,61	76.814,14	10.186,36	81.086,90
Ahorros					4.272,77			4.272,77			4.272,77			4.272,77		
<b>AÑO 4</b>																
Monto Inicial	500,00	15,99%	81.086,90	3.241,45	84.328,35	88.800,66	3.549,81	92.350,46	96.822,77	3.870,49	100.693,26	105.165,56	4.203,99	109.369,55	14.865,74	113.841,86
Ahorros					4.472,30			4.472,30			4.472,30			4.472,30		
<b>AÑO 5</b>																
Monto Inicial	500,00	15,99%	113.841,86	4.550,83	118.392,68	123.073,84	4.919,88	127.993,72	132.674,88	5.303,68	137.978,56	142.659,72	5.702,82	148.362,54	20.477,21	153.043,70
Ahorros					4.681,16			4.681,16			4.681,16			4.681,16		

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

**Cuadro N° 61.**Ingresos financiero proyectado al año.

Ingreso	Referencia	Ingresos al Año USD
<b>PRESTAMOS</b>		52
Socios	260	260
Colocación Préstamos	35 socios	25.500,00
Interés Crédito de consumo	15,97%	958,20
Interés Microcrédito	22,00%	4.702,11
Interés créditos de feria	15,99%	3.082,42
Interés mora consumo	1,59%	240,53
Interés mora microcrédito	2,20%	540,00
Interés mora créditos de feria	1,57%	441,17
Trámites servicios básicos	0,20	1.872,00
<b>Total Ingresos</b>		<b>11.836,43</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

## 5.2.2. Gastos

Incluyen todos los rubros necesarios requeridos para la implementación y funcionamiento de la Cooperativa.

### 5.2.2.1. Gastos financieros

**Cuadro N° 62.** Gasto productos financieros proyectados al año.

Cuotas	Ahorro	Tasa interés	Gastos anual USD
Ahorro (20 USD x 260 socios x 12 meses)	62.400,00	4,60%	2.870,40
Plazo fijo (5 socios * 1000 USD)	5.000,00	3,88%	194,00
<b>Total Gastos financieros</b>			<b>3.064,40</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

**Cuadro N° 63.** Certificados de aportación proyectados al año.

Detalle	Certificados USD	Tasa interés	Total Interés USD
Certificados de Aportación inicial (260 socios x 50,00 USD)	13.000,00	8,00%	1.040,00
Certificados de Aportación obligatorios créditos (35 socios x 5,00 USD)	2.100,00	8,00%	168,00
<b>Total gasto certificados de aportación</b>	<b>15.100,00</b>		<b>1.208,00</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

### 5.2.2.2. Talento Humano

**Cuadro N° 64.** Sueldos y beneficios sociales.

Cargo	Sueldo mensual	Sueldo anual	Décimo cuarto	Décimo tercero	Vacaciones	IESS	Total Anual
Gerente	550,00	6.600,00	264	550,00	275,00	735,90	8.424,90
Contador/a	450,00	5.400,00	264	450,00	225,00	602,10	6.941,10
Oficial de Crédito - Secretaria	280,00	3.360,00	264	280,00	140,00	374,64	4.418,64
Cajero/a	280,00	3.360,00	264	280,00	140,00	374,64	4.418,64
<b>Total</b>	<b>1.560,00</b>	<b>18.720,00</b>	<b>1.056,00</b>	<b>1.560,00</b>	<b>780,00</b>	<b>2.087,28</b>	<b>24.203,28</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

### 5.2.2.3. Depreciación y mantenimiento de activos fijos.

**Cuadro N° 65.** Depreciación de activos fijos.

Activos	Valor. Libros USD	Valor residual	%	Depreciación	
				Mensual	Anual
Muebles y enseres	1.955,00	195,50	10%	14,66	175,95
Equipo de oficina	800,00	80,00	10%	6,00	72,00
Equipo de computación	3.810,00	381,00	33%	95,24	1.142,89
<b>TOTAL</b>	<b>6.565,00</b>	<b>656,50</b>		<b>115,90</b>	<b>1.390,84</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

Para el mantenimiento de activos fijos se estima el 2% anual.

**Cuadro N° 66.** Mantenimiento de activos fijos.

Activos	Valor. Libros USD	Mantenimiento (2%)	
		Mensual	Anual
Muebles y Enseres	1.955,00	3,26	39,1
Equipo de Oficina	800,00	1,33	16
Equipo de computación	3.810,00	6,35	76,2
<b>TOTAL</b>	<b>6.565,00</b>	<b>10,94</b>	<b>131,3</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

#### 5.2.2.4. Servicios básicos

**Cuadro N° 67.** Servicios básicos

Descripción	Costo mensual	Costo anual
Agua	3,20	38,40
Energía eléctrica	30,00	360,00
Teléfono/internet	45,00	540,00
<b>Total servicios básicos</b>	<b>78,20</b>	<b>938,40</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

#### 5.2.2.5. Otros Gastos

**Cuadro N° 68.** Otros gastos.

Descripción	Valor anual USD
Publicidad	320,00
Suministros de oficina	891,50
Uniformes	630,00
Seguro contra robo e incendio	380,00
Otros imprevistos	500,00
<b>Total otros gastos</b>	<b>2.721,50</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

### 5.3. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.

Para dar inicio con la creación de la Cooperativa y cubrir con las necesidades de los socios entre ellos los créditos es preciso solicitar un préstamo por 5.859,44 USD el mismo que será cancelado a 3 años a una tasa del 22,00%.

**Cuadro Nº 69.** Tabla de amortización.

Monto del crédito	5.859,44	USA\$	
Tasa de interés	22%	ANUAL	
Plazo del crédito	3	AÑOS	
Plazo para pagar	3	AÑOS	
PERIODO	PAGO DE INTERESES	PAGO DE PRINCIPAL	PAGO TOTAL
0	0,00	0,00	0,00
1	1.289,08	1.580,05	2.869,12
2	941,47	1.927,66	2.869,12
3	517,38	2.351,74	2.869,12
<b>TOTAL</b>	<b>2.747,93</b>	<b>5.859,44</b>	<b>8.607,37</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

En tabla de amortización se puede observar que el valor total a pagar por el préstamo es de 8.607,37 USD, correspondiente a 5.859,44 USD por capital y 2.747,93 USD por interés, durante los tres años con una cuota anual de 2.869,12 USD.

#### 5.3.1 Estructura de la inversión.

Para iniciar con la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, necesitamos una inversión fija de 6.565,00 USD, una inversión variable de 27.994,44 USD, y una inversión diferida de 2.500,00 USD en total un valor de 37.059,44 USD.

### 5.3.2 Balance de situación financiera inicial

**Cuadro Nº 70.** Balance de situación financiera inicial.

**Cooperativa de Ahorro y Crédito Mercado Mayorista de  
Ibarra  
Estado de Situación Financiera Inicial  
Al 1 de Enero XXX**

<b>CUENTAS</b>	<b>VALOR USD</b>
<b>ACTIVOS</b>	
<b>Corriente</b>	
Banco	27.994,44
<b>Total activo corriente</b>	<b>27.994,44</b>
<b>Propiedades, planta y equipo</b>	
Muebles y enseres	1.955,00
Equipo de oficina	800,00
Equipo de computación	3.810,00
<b>Total Propiedades, planta y equipo</b>	<b>6.565,00</b>
<b>Activos Diferidos</b>	
Constitución de la cooperativa	1.200,00
Estudio de factibilidad	500,00
Sistema Contable COACs	800,00
<b>Total activos diferidos</b>	<b>2.500,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>37.059,44</b>
<b>PASIVOS</b>	
<b>Pasivos Largo Plazo</b>	
Obligaciones con instituciones financieras	5.859,44
Obligaciones por pagar socios	18.200,00
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>24.059,44</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Certificados de Aportación	13.000,00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>13.000,00</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>37.059,44</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

### 5.3.3 Estado de Resultados proyectado.

Cuadro N° 71. Estado de Resultados proyectado.

**Cooperativa de Ahorro y Crédito Mercado Mayorista de Ibarra**  
**Estado de Resultados Proyectado**  
**Del xxx al XXX**

<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS</b>					
<b>Intereses de cartera de créditos</b>					
Cartera de créditos de consumo	958,20	3.337,85	5.314,79	7.598,12	10.292,45
Cartera de créditos microcrédito	4.702,11	13.497,99	24.785,82	39.187,01	57.474,55
Cartera de créditos de feria	3.082,42	6.298,55	10.186,36	14.865,74	20.477,21
Interés mora	1.221,70	1.937,49	3.494,04	5.044,36	6.924,96
Trámites servicios básicos	1.872,00	1.893,60	1.915,20	1.936,80	1.958,40
<b>Total Ingresos</b>	<b>11.836,43</b>	<b>26.965,48</b>	<b>45.696,20</b>	<b>68.632,02</b>	<b>97.127,57</b>
<b>GASTOS</b>					
<b>Obligaciones con el público</b>	<b>4.272,40</b>	<b>4.353,73</b>	<b>5.452,79</b>	<b>6.524,31</b>	<b>7.654,61</b>
Depósitos a la vista	2.870,40	3.629,40	4.404,96	5.197,08	6.005,76
Depósitos a plazo fijo	194,00	232,80	271,60	310,40	349,20
Certificados de Aportación	1.208,00	491,53	776,23	1.016,83	1.299,65
<b>Obligaciones financieras</b>	<b>1.289,08</b>	<b>941,47</b>	<b>517,38</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Obligaciones con instituciones financieras	1.289,08	941,47	517,38		
<b>Provisiones</b>	<b>864,27</b>	<b>1.588,46</b>	<b>2.480,65</b>	<b>3.588,73</b>	<b>4.939,60</b>
Provisión de cartera	864,27	1.588,46	2.480,65	3.588,73	4.939,60
<b>Gastos de personal</b>	<b>24.203,28</b>	<b>26.917,11</b>	<b>28.174,14</b>	<b>29.489,87</b>	<b>30.867,05</b>
Remuneraciones	18.720,00	19.594,22	20.509,27	21.467,06	22.469,57
<b>Beneficios sociales</b>	<b>3.396,00</b>	<b>3.505,28</b>	<b>3.668,97</b>	<b>3.840,32</b>	<b>4.019,66</b>
Décimo Tercer Sueldo	1.560,00	1.632,85	1.709,11	1.788,92	1.872,46
Décimo Cuarto Sueldo	1.056,00	1.056,00	1.105,32	1.156,93	1.210,96
Vacaciones	780,00	816,43	854,55	894,46	936,23
<b>IESS</b>	<b>2.087,28</b>	<b>3.817,61</b>	<b>3.995,89</b>	<b>4.182,50</b>	<b>4.377,82</b>
Aportes al IESS	2.087,28	2.184,76	2.286,78	2.393,58	2.505,36
Fondos de reserva		1.632,85	1.709,11	1.788,92	1.872,46
<b>Servicios básicos</b>	<b>938,40</b>	<b>982,22</b>	<b>1.028,09</b>	<b>1.076,11</b>	<b>1.126,36</b>

Energía eléctrica	360,00	376,81	394,41	412,83	432,11
Agua potable	38,40	40,19	42,07	44,03	46,09
Teléfono e internet	540,00	565,22	591,61	619,24	648,16
<b>Depreciaciones y amortizaciones</b>	<b>1.890,84</b>	<b>1.890,84</b>	<b>1.890,84</b>	<b>1.247,95</b>	<b>1.247,95</b>
Muebles y enseres	175,95	175,95	175,95	175,95	175,95
Equipos de oficina	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00
Equipo informático y de computación	1.142,89	1.142,89	1.142,89	500,00	500,00
Amortizaciones	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
<b>Mantenimiento y reparaciones</b>	<b>131,30</b>	<b>137,43</b>	<b>143,85</b>	<b>150,57</b>	<b>157,60</b>
Mantenimiento y reparaciones	131,30	137,43	143,85	150,57	157,60
<b>Otros</b>	<b>2.721,50</b>	<b>761,23</b>	<b>1.916,85</b>	<b>833,99</b>	<b>2.045,31</b>
Publicidad	320,00	50,00	52,34	54,78	57,34
Uniformes	630,00	0,00	659,42	0,00	690,22
Seguro robos e incendios	380,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros de oficina	891,50	187,88	657,30	205,84	697,61
Otros imprevistos	500,00	523,35	547,79	573,37	600,15
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>36.311,07</b>	<b>37.572,48</b>	<b>41.604,59</b>	<b>42.911,53</b>	<b>48.038,48</b>
<b>PERDIDAS / GANANCIAS</b>	<b>-24.474,64</b>	<b>-10.607,01</b>	<b>4.091,61</b>	<b>25.720,49</b>	<b>49.089,09</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

#### 5.3.4 Flujo de Caja

El estado de flujo de caja proporciona una base para evaluar con mayor integridad la liquidez o solvencia de la nueva Cooperativa, en base a entradas y salidas de efectivo.

**Cuadro N° 72. Flujo de Caja proyectado.**

<b>FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS</b>						
	<b>0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>FUENTES DE INGRESOS</b>						
Excedente Neto		-24.474,64	-10.607,01	4.091,61	25.720,49	49.089,09
Depreciación y Amortización		1.890,84	1.890,84	1.890,84	1.247,95	1.247,95
<b>FLUJO NETO OPERACIONAL</b>	0,00	-22.583,81	-8.716,17	5.982,45	26.968,44	50.337,04
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>						
Aporte propio	-31.200,00					
Préstamo Adicional	-5.859,44					
<b>OTROS INGRESOS</b>	-31.200,00	62.836,43	49.965,48	45.696,20	68.632,02	97.127,57
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>-37.059,44</b>	<b>40.252,62</b>	<b>41.249,30</b>	<b>51.678,65</b>	<b>95.600,46</b>	<b>147.464,60</b>
<b>EGRESOS DE FONDOS</b>						
Inversión Fija Inicial	-37.059,44					
Costos		4.272,40	4.353,73	5.452,79	6.524,31	7.654,61
Egresos Operacionales		29.885,32	30.688,83	33.153,77	32.798,49	35.444,27
Préstamo Bancario		2.869,12	2.869,12	2.869,12		
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>-37.059,44</b>	<b>37.026,84</b>	<b>37.911,68</b>	<b>41.475,68</b>	<b>39.322,80</b>	<b>43.098,88</b>
<b>FLUJO NETO FONDOS :</b>	<b>-37.059,44</b>	<b>3.225,78</b>	<b>3.337,62</b>	<b>10.202,97</b>	<b>56.277,67</b>	<b>104.365,72</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

## 5.4. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 5.4.1. Tasa mínima de rendimiento.

**Cuadro N° 73. Cálculo Tasa mínima de rendimiento.**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>% COMPOSICIÓN (1)</b>	<b>TASA DE PONDERACIÓN (2)</b>	<b>VALOR PONDERADO =(1*2)</b>
<b>Pasivos</b>				
Financiamiento bancario	5.859,44	15,81%	22,00%	3,48%
Por pagar socios	18.200,00	49,11%	4,62%	2,27%
<b>Patrimonio</b>				
Capital Propio	13.000,00	35,08%	8,00%	2,81%
<b>INVERSIÓN</b>	<b>37.059,44</b>	<b>100%</b>		<b>8,55%</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

**Ti** = Tasa de Inflación  
**Ti** = 4,67%  
**CK** = Costo de Capital 0,0855  
**TMR** = (1+CK) (1+Ti) -1  
**TMR** = (1+0,0855) (1+0,0467) -1  
**TMR** = 13,22%

El porcentaje de 13,22%constituirá la tasa mínima de rendimiento.

#### 5.4.2. Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = -II + \frac{\sum FE}{(1+i)^n}$$

**II** = Inversión Inicial  
**FE** = Flujo de Efectivo neto  
**i** = Tasa mínima de rendimiento

$$VAN = -37.059,44 + \frac{3.225,78}{(1+0.1322)^1} + \frac{3.337,62}{(1+0.1322)^2} + \frac{10.202,97}{(1+0.1322)^3} + \frac{56.277,66}{(1+0.1322)^4} + \frac{104365,72}{(1+0.1322)^5}$$

$$VAN = -37.059,44 + 2.849,13 + 2.603,70 + 7.030,03 + 34.248,65 + 56.097,32$$

$$\text{VAN} = -37.059,44 + 102.828,83$$

$$\text{VAN} = 65.769,39$$

#### 5.4.3. Tasa interna de retorno (TIR).

La tasa interna de retorno hace que el VAN sea cero.

- $\text{TIR} > i \Rightarrow$  ejecutar el proyecto
- $\text{TIR} < i \Rightarrow$  no ejecutar el proyecto
- $\text{TIR} = i \Rightarrow$  el inversionista es indiferente entre ejecutar el proyecto o no.

TIR	<b>44,14%</b>
-----	---------------

#### 5.4.4. Recuperación de la Inversión

**Cuadro N° 74.** Recuperación de la inversión.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Entradas de Efectivo	3.225,78	3.337,62	10.202,97	56.277,67	104.365,72
Entradas de Efectivo descontadas	2.849,13	2.603,70	7.030,03	34.248,65	56.097,32
Inversión Inicial	37.059,44				
Flujos 3 años descontados	12.482,86				
Flujo 4 Año descontado	34.248,65				

Elaborado por: Chuquín, Ana.

$$\text{PRI} = 3 \text{ años} + \frac{37.059,44 - 12.482,86}{34.248,65}$$

$$= 3 \text{ años} + 0,717592614$$

$$\text{PRI} = 3 \text{ años} + 0,717592614$$

**PRI= 3 años 7 meses**

La inversión se programa recuperar en 3 años 7 meses.

#### **5.4.5. Punto de Equilibrio**

Punto de equilibrio = costo fijo / margen financiero

##### **5.4.5.1 Costos Fijos**

**Cuadro Nº 75.** Costos Fijos/Punto de Equilibrio.

<b>CUENTA</b>	<b>VALOR MENSUAL USD.</b>	<b>VALOR ANUAL USD</b>
Sueldos Gerente	550,00	6.600,00
Contador/a	450,00	5.400,00
Oficial de crédito/secretaria	280,00	3.360,00
Cajero/a	280,00	3.360,00
Gastos teléfono y luz	78,20	938,40
Gastos de funcionamiento	75,00	900,00
Depreciación	115,90	1.390,84
Otros	226,79	2.721,50
<b>Total costo fijo</b>	<b>2.055,89</b>	<b>24.670,74</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

### 5.4.5.2 Costos Financiero

**Cuadro N° 76.**Costo Financiero.

Tipo de captación	Tasa de interés	Volumen de captación	% captaciones	Tasa pasiva ponderada
Depósitos a la vista	0,05	62.400,00	0,71	0,03
Depósito a plazo fijo	0,04	5.000,00	0,06	0,00
Certificados de aportación	0,08	15.100,00	0,17	0,01
Prestamos de instituciones Financieras	0,22	5.859,44	0,07	0,01
<b>Total</b>		<b>88.359,44</b>	<b>1,00</b>	<b>0,06</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

### 5.4.5.3 Tasa Promedio Ponderada de Créditos.

**Cuadro N° 77.**Tasa Promedio Ponderada de Créditos.

Tipo de crédito	Tasa de interés *)	Volumen de créditos	% créditos	Tasa activa ponderada
Crédito Consumo	0,1597	16.085,57	0,17	0,03
Crédito Microcrédito	0,2295	47.902,11	0,50	0,12
Crédito de Feria	0,1599	31.182,42	0,33	0,05
<b>Total</b>		<b>95.170,10</b>	<b>1,00</b>	<b>0,19</b>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

#### 5.4.5.4 Costo del crédito a otorgar.

**Cuadro N° 78.**Costo del crédito a otorgar.

Tasa activa ponderada	Tasa pasiva ponderada	Margen financiero
a	b	a-b
0,19	0,06	0,13

Elaborado por: Chuquín, Ana.

#### 5.4.5.5 Punto Equilibrio.

**Cuadro N° 79.** Costos Fijos/Punto de Equilibrio.

Costo fijo	Margen financiero	Volumen de crédito requerido	Volumen de crédito realmente invertido
a	b	a /b	
24.670,74	0,13	186.961,04	95.170,10

Elaborado por: Chuquín, Ana.



## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ORGÁNICA FUNCIONAL DE LA COOPERATIVA PROPUESTA

En este capítulo se diseña la Estructura Organizacional y Funcional que tendrá la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Mercado Mayorista de Ibarra, en la que constan aspectos de planificación estratégica como la misión, visión, valores corporativos, organigrama estructural, manual de funciones.

#### 6.1. Nombre o Razón social

El nombre planteado es “Cooperativa de Ahorro y Crédito del Mercado Mayorista Cía. Ltda.”

#### 6.2. Logo propuesto

Gráfico N° 41. Logo propuesto para la Cooperativa



Elaborado por: Chuquín, Ana.

### **6.3. Slogan propuesto**

“Ahorra y Asegura tu futuro”

### **6.4. Misión**

Ser una Cooperativa de Ahorro y Crédito que trabaje para el desarrollo de los comerciantes, ofreciendo productos financieros competitivos y servicios de calidad acordes a sus necesidades, generando confianza y fortaleciendo al sector como alternativa de desarrollo popular y solidario.

### **6.5. Visión**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito en el año 2016, será una Institución Financiera sólida, rentable y competitiva que contribuya al desarrollo de los comerciantes, a través de la prestación ágil y transparente de productos, servicios financieros a costos razonables, contará con una administración técnica, eficaz, eficiente y responsable, comprometida y capacitada.

### **6.6. Valores Corporativos**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito del Mercado Mayorista Cía. Ltda. está basada en los valores de:

- a. Respeto
- b. Honestidad
- c. Lealtad
- d. Compromiso
- e. Responsabilidad

- f. Solidaridad
- g. Justicia
- h. Equidad
- i. Disciplina

## **6.7. Servicios que brindará la Cooperativa**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito pondrá a disposición de los socios los siguientes productos.

### **6.7.1. Productos Financieros**

#### **6.7.1.1. Certificados de Aportación**

Cada socio aportará al momento de ser miembro de la Cooperativa una determinada cantidad de dinero, equivalente a un certificado de aportación, aportes que por ley ganaran un 8% anual, conforme se analiza en el estudio financiero (Ver Anexo 3)

#### **6.7.1.2. Depósitos a la Vista**

Aquellos ahorros libre de disponibilidad que los socios pueden depositar o retirar en cualquier momento. Este tipo de depósitos se caracterizará por:

- a) La tasa de interés que se pagará a los ahorros será la tasa pasiva promedio calculada por el Banco Central más 2 puntos porcentuales. Para el presente proyecto se trabajará con un tasa del 4.60% anual.

- b) Toda transacción de depósito o retiro será registrado en cada libreta de los socios. (Ver Anexo 4)

### 6.7.1.3. Depósitos a Plazo Fijo

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

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

**Cuadro N° 80.** Tasa de Interés depósito a plazo fijo.

Plazo	Tasa Referencial Banco Central del Ecuador	Tasa propuesta para la Cooperativa
30 a 60 días	3,85	3,88
61 a 90 días	3,89	3,92
91 a 120 días	4,83	4,85

Fuente: Banco Central del Ecuador tasas de Interés

- b) El depósito inicial será de 350,00 USD.
- c) Para abrir esta inversión deberá ser socio de la Cooperativa.

- d) El plazo mínimo fijado para este tipo de depósitos será 30 días.
- e) Las condiciones se estipularán al momento de solicitar el depósito.

#### **6.7.1.4. Ahorro programado**

Son cuentas en las que se hacen depósitos con cierta regularidad para propósitos específicos que pueden ser en forma diaria, semanal, quincenal, depende de la capacidad del mismo, también se los llama planes de ahorro. Este tipo de ahorro se caracterizará por:

- a) La tasa de interés pasiva es la tasa promedio entre los depósitos a la vista y los depósitos a plazos.
- b) El retiro del ahorro se lo podrá realizar únicamente al final del periodo de ahorro planeado, en casos excepcionales de emergencias se podrá retirar el 50% del monto ahorrado, manteniendo la tasa de interés, previa autorización de la gerencia por motivos comprobados.
- c) Para poder beneficiarse de este servicio, se deberá ser socio de la Cooperativa.

#### **6.7.2. Cartera de créditos**

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

### **6.7.2.1. Crédito de Consumo**

Crédito directo desde 500,00 a 1.500,00 USD otorgados para cubrir necesidades urgentes como: educación, salud, bienes suntuarios, pago de obligaciones con terceros, etc. La tasa de interés activa utilizada para las proyecciones será del 15.97%. Las garantías exigidas serán un garante, y el plazo máximo para el pago 12 meses.

### **6.7.2.2. Crédito de Feria.**

Son créditos de 500 USD, que se entregan para un período corto para satisfacer las necesidades de abastecimiento de mercadería en las ferias, que generalmente se realizan dos veces por semana. El plazo máximo de pago será de tres meses. La tasa será la misma que la de consumo 15,99% anual, en este crédito no se disminuirá los dos puntos en referencia a la tasa referencial del Banco Central del Ecuador, la garantía son los ahorros promedio.

### **6.7.2.3. Microcréditos**

Serán aquellos créditos cuyo monto supere los 1.500,00 USD hasta 5.000,00 USD, su plazo máximo de pago 24 meses y la tasa activa referencial para las proyecciones será del 22.95%, La garantía exigida será de dos garantes.

### **6.7.3. Servicios**

Adicionalmente la Cooperativa prestará a sus socios varios servicios como:

- a) Pago de servicios básicos.
- b) Pago bono de desarrollo Humano (Ver Anexo 5)
- c) Ayuda Mortuoria.
- d) Ahorro Infantil.
- e) Seguro Médico.

#### **6.8. Requisitos de Ingreso**

- a) US\$ 70,00
- b) Fotocopia de Cédula de Ciudadanía y certificado de votación
- c) Fotocopia de carta de pago luz, agua o teléfono
- d) Fotografía tamaño carné actualizadas
- e) Copia del RUC o certificado de la Asociación a la que pertenece.

#### **6.9. Requisitos para solicitar un crédito**

- a) Copia de la cedula y certificado de votación del socio.
- b) Copia de la cedula y papeleta de votación de un garante.
- c) Copia de la planilla de un servicio básico.
- d) Copia del RUC o certificado de la Asociación a la que pertenece.
- e) Libreta de ahorros con el valor requerido de encaje.

#### **6.10. Especificaciones técnicas**

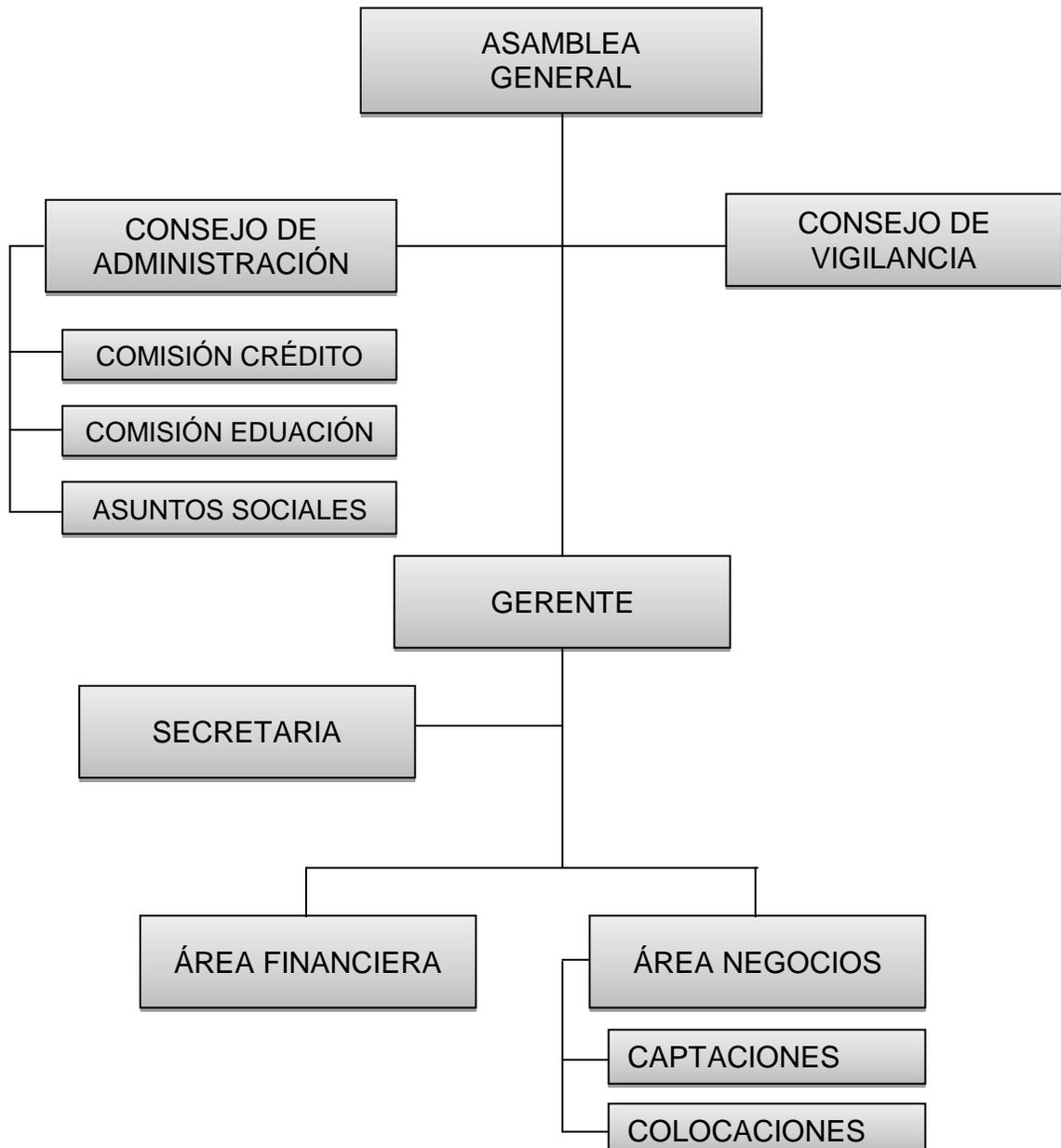
En la cooperativa de Ahorro y Crédito se utilizará el sistema CONEXUS, mismo sistema contable utilizado y diseñado para las mismas.

El Catálogo de Cuentas emitido por la Superintendencia de Bancos que si bien no es obligación acatarlo por las Cooperativas no sujetas al Control de

este organismo, sin embargo es una normatividad que ayuda a tener una mejor presentación de los Estados financieros. (Ver Anexo 6).

### 6.11. Estructura organizativa

**Gráfico N° 42.** Organigrama propuesto para la Cooperativa.



**Fuente:** Ley de Compañías  
**Elaborado por:** Chuquín, Ana

## 6.12. Estructura funcional

**Cuadro Nº 81. Niveles Jerárquicos.**

<b>NIVELES JERÁRQUICOS</b>	
<b>DIRECTIVO</b>	Asamblea General Consejo de Administración
<b>CONTROL</b>	Consejo de Vigilancia.
<b>ASESOR</b>	Comisiones. Comisión de crédito Comisión de educación. Comisión de asuntos sociales.
<b>EJECUTIVO</b>	Gerente
<b>OPERATIVO</b>	Área Financiera Área Negocios

Elaborado por: Chuquín, Ana.

### 6.12.1. ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS Nivel Directivo

La Asamblea General de Socios es la máxima autoridad encargada de examinar, valorar y controlar la gestión económica-financiera y administrativa de la Cooperativa a través de los informes presentados por los diferentes organismos; ejecutivo, financiero y de control, para tomar las mejores decisiones en beneficio del crecimiento de la Cooperativa.

#### **6.12.1.1. Relación de Dependencia: Ninguno**

#### **6.12.1.2. Responsabilidades:**

Son responsabilidades de la Asamblea General de Socios las siguientes:

- a) Conocer y resolver las reformas al estatuto.
- b) Conocer y aprobar el plan estratégico y el operativo de la Cooperativa.
- c) Conocer y resolver sobre los Estados Financieros, informes del Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia, Gerencia.
- d) Conocer y resolver sobre la distribución de excedentes.
- e) Resolver la disolución y liquidación voluntaria de la Cooperativa, en los términos previstos en el reglamento de la Ley General de Cooperativas.
- f) Resolver su escisión y fusión con otras Cooperativa.
- g) Aprobar el reglamento de elecciones de la Cooperativa.
- h) Aprobar o rechazan balances semestrales e informes relativos a la Cooperativa, presentados por el Consejo de Administración.
- i) Reglamentar y fijar el pago de dietas, viáticos y cualquier otro beneficio para miembros del Consejo de Administración y Vigilancia.
- j) Autorizar la adquisición de bienes, la enajenación o gravamen total o parcial de ellos.
- k) Cumplir con las funciones y responsabilidades que le otorga la Ley de Entidades Financieras, Reglamento y los Estatutos de la Cooperativa.
- l) Reunirse siempre que sea necesario y no menos de dos veces por año.

### **6.12.1.3. Integración Miembros Asamblea General**

- a) La Asamblea General podrá ser de socios, una vez que los socios estén entre los dos mil y cinco mil, se elegirá un representante. Los asambleístas durarán en sus funciones durante el período de dos años, pudiendo ser reelegidos indefinidamente.

### **6.12.2. CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Nivel Directivo**

Es el encargado de regular, dirigir y controlar la gestión de la Cooperativa, así como también implementar políticas institucionales a través de la aprobación de Reglamentos, manuales, instructivos que normen el desarrollo organizacional.

#### **6.12.2.1. Relación de Jerarquía: Asamblea General**

#### **6.12.2.2. Responsabilidades:**

Son responsabilidades del Consejo de Administración.

- a) Dictar las normas generales de Administración interna de la Cooperativa, con sujeción a la Ley, Reglamento y al Estatuto.
- b) Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso de nuevos socios.
- c) Sancionar a los socios que infrinjan las disposiciones legales reglamentarias o estatutarias.
- d) Nombrar y remover, con causa justa, al Gerente y subgerentes, administradores y empleados caucionados.
- e) Reglamentar las atribuciones y funciones del Gerente y del personal técnico y Administrativo de la Cooperativa.

- f) Exigir al Gerente y demás empleados que manejen fondos de la Cooperativa, en la cuantía que fije el Estatuto.
- g) Autorizar los pagos que le corresponda de acuerdo al Estatuto.
- h) Elaborar la pro-forma presupuestaria y el Plan de trabajo de la Cooperativa y someterlos a consideración de la Asamblea General.
- i) Establecer las políticas crediticias, en concordancia con las disposiciones legales que rijan para el efecto, y nombrar el comité de crédito.
- j) Fijar el monto de la protección que debe adquirir la Cooperativa ante sus riesgos de operación, sin perjuicio de poder exigir caución a los funcionarios que defina y por el monto que determine.
- k) Presentar para aprobación de la Asamblea los balances semestrales de la Cooperativa, conjuntamente con el informe emitido por el Consejo de Vigilancia.
- l) Someter a consideración de la Asamblea el proyecto de reforma al Estatuto.
- m) Autorizar la transferencia de los certificados de aportación que solo podrá hacerse entre socios o favor de la cooperativa.
- n) Sesionar una vez por semana; y,
- o) Las demás atribuciones que señala el Estatuto.

### **6.12.2.3. Integración Miembros Consejo de Administración**

Como órgano directivo de la Cooperativa, el Consejo de Administración elegirá al Presidente y estará integrado por:

- a) El número de socios será mínimo de tres y máximo de nueve, es variable según la cantidad de miembros que tenga la Cooperativa.
- b) Serán electos para el período de dos años y podrán ser reelegidos por una sola vez para el período siguiente.

- c) El consejo de administración se instalará dentro de los ocho días posteriores a su elección para nombrar de entre sus miembros un Presidente, un Vicepresidente y un Secretario, quienes a su vez lo serán de la Asamblea General.
- d) Sesionará ordinariamente una vez al mes y extraordinariamente cuando lo convoque el presidente o por lo menos la mitad más uno de sus vocales principales.

### **6.12.3. CONSEJO DE VIGILANCIA Nivel de Control**

Es el encargado de velar por los intereses de los socios y de la Cooperativa aplicando acciones correctivas en la gestión administrativa y operacional de la organización en base a lo establecido por la Ley General de Cooperativas y del Sistema Financiero, reglamentos, estatutos y normativa interna ya que es el organismo encargado de fiscalizar a la Gerencia, Consejo de Administración y demás estamentos de la Cooperativa.

#### **6.12.3.1. Relación de Jerarquía: Asamblea General.**

#### **6.12.3.2. Responsabilidades:**

Son responsabilidades del consejo de vigilancia las siguientes:

- a) Informar a la Asamblea General sobre: el cumplimiento del presupuesto, planes operativos y resoluciones, la gestión de los Vocales del Consejo de Administración y Gerente.
- b) Cumplir con el Reglamento especial de fiscalización de la Cooperativa.
- c) Controlar el movimiento económico de la Cooperativa y presentan el correspondiente informe a la Asamblea General.

- d) Supervisar todas las inversiones económicas, verificando el beneficio social y económico de sus resultados; comprobación de registros y documentos contables.
- e) Cuidar que se lleve la contabilidad.
- f) Emitir su dictamen sobre el balance semestral y lo someten a consideración de la Asamblea General, por medio del Consejo de Administración.
- g) Sesionar una vez por semana;
- h) Coordinar el ejercicio de sus funciones con los demás organismos directivos de la Cooperativa y con la Gerencia, para el mejor desempeño de su función de control.

#### **6.12.3.3. Integración miembros Consejo de Vigilancia.**

Estará integrado por:

- a) El número de socios estará regulado según el Art. 35 del Reglamento de la Ley de Cooperativas es variable según la cantidad de miembros.
- b) Durarán dos años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez para el período siguiente.
- c) Los suplentes sustituirán a los principales únicamente en caso de ausencia definitiva.
- d) El Consejo de Vigilancia se instalará dentro de los ocho días posteriores a su elección, para nombrar de entre sus miembros un presidente y un secretario.
- e) Sesionará ordinariamente una vez al mes y extraordinariamente.
- f) Además para ser miembro del Consejo de vigilancia deberá ser Contador Público Autorizado CPA o por lo menos Contador Bachiller CBA y,

- g) Tener experiencia en la gestión administrativa financiera.

#### **6.12.4. COMISIÓN DE CREDITO Nivel Directivo**

La comisión de crédito tiene la responsabilidad de analizar, aceptar o negar las solicitudes de crédito presentadas por los socios, de acuerdo a las normas determinadas en el reglamento de crédito, una vez, examinadas y calificadas por el personal técnico respectivo.

##### **6.12.4.1. Relación de Jerarquía: Consejo de Administración**

##### **6.12.4.2. Responsabilidades:**

Son responsabilidades de la comisión de crédito las siguientes:

- a) Resolver sobre las solicitudes de crédito en el marco de las políticas, niveles y condiciones establecidas en el Reglamento de Crédito.
- b) Nombrar de entre sus miembros, de acuerdo al Estatuto y el Reglamento de Crédito de la Cooperativa, al Presidente y vocales del comité.
- c) Cumplir y hacer cumplir el Reglamento de Crédito y demás normas complementarias sobre la materia.
- d) Resolver sobre la concesión de créditos a los socios
- e) Elaborar y presentar al Consejo de Administración iniciativas y/o proyectos de reformas y/o actualización al Reglamento de Créditos.
- f) Emitir informes mensuales, a los Consejos de Administración y Vigilancia sobre la gestión realizada.
- g) Coordinar con la Gerencia y funcionarios de crédito, asuntos relacionados con la actividad crediticia de la Cooperativa.

- h) Aprobar o rechaza las solicitudes de crédito presentadas dentro de los montos y límites establecidos en el Reglamento de Crédito.
- i) Informar periódicamente al Consejo de Administración el cumplimiento de las políticas de crédito; y,
- j) Las demás funciones que correspondan a la naturaleza y mandato del comité de crédito, enmarcadas en la normatividad vigente o designadas por el Consejo de Administración.

#### **6.12.5. COMISION DE EDUCACIÓN Nivel Directivo**

La comisión de educación se encarga de elaborar, organizar y controlar los programas de capacitación, eventos académicos de los socios de la Cooperativa.

##### **6.12.5.1. Relación de Jerarquía:** Consejo de Administración.

##### **6.12.5.2. Responsabilidades:**

- a) Apoyar al Presidente y demás dirigentes para realizar programas de capacitación conjuntos y coordinarlos en concordancia al presupuesto.
- b) Presentar anualmente el informe escrito a la Asamblea General dando cuentas de las labores realizadas.
- c) Supervisar la ejecución de las actividades sociales.

#### **6.12.6. COMISION DE ASUNTOS SOCIALES Directiva**

La Comisión de Asuntos Sociales estará integrada por miembros designados por la Asamblea General y se encarga de organizar, dirigir y

controlar todas las actividades sociales, culturales y deportivas que se realice en la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

#### **6.12.7. Relación de Jerarquía: Ninguna**

##### **6.12.7.1. Responsabilidades:**

Son responsabilidades de la comisión de asuntos sociales las siguientes:

- a) Promocionar y difundir los principios, fines y objetivos realizando para efectos programas y proyectos y aplicarlos en la Cooperativa.
- b) Organizar a la juventud de los socios para que se formen Organizaciones Juveniles para fomentar la unidad, el progreso y el fortalecimiento de la Cooperativa.
- c) Participar en todos los eventos que realicen internos y externos de la cooperativa.
- d) Coordinar permanentemente con el Presidente y la Asamblea General y mantenerlos informados de las actividades que realice la Comisión.
- e) Promover y organizar campeonatos deportivos en la Cooperativa.
- f) Las demás inherentes a su cargo.

#### **6.12.8. PRESIDENTE**

Le corresponde al Presidente determinar con los socios y/o Consejo de Administración de la Cooperativa las políticas, lineamientos generales y disposiciones legales a observarse en el desarrollo de actividades de la organización, evaluando sus resultados e informando de los mismos a los socios, además es responsable de convocar a las Asambleas Generales.

El presidente se elegirá de entre los miembros del Consejo de Administración de la Cooperativa.

**6.12.8.1. Relación de Jerarquía:** Consejo de Administración.

**6.12.8.2. Responsabilidades:**

Son responsabilidades del presidente las siguientes:

- a) Convocar y presidir las sesiones de las Asambleas Generales ordinarias o extraordinarias y las reuniones del Consejo de Administración, orientando su ejecución.
- b) Comunicar a los socios sobre el desenvolvimiento de la Cooperativa y sus asuntos legales.
- c) Dirimir con su voto en caso de empate en las votaciones de la Asamblea y Consejo de Administración.
- d) Presidir todos los actos oficiales de la Cooperativa.
- e) Abrir con el Gerente las cuentas bancarias; firmar, girar, endosar, y cancelar cheques.
- f) Vigilar el cumplimiento de las Leyes y sus Reglamentos, Estatutos, Reglamentos Internos y Manuales de procedimientos de la Cooperativa y las resoluciones tomadas por la Asamblea General y el Consejo de Administración.
- g) Suscribir con el Gerente los certificados de aportación.
- h) Firmar la correspondencia de la Cooperativa que corresponda a sus funciones.
- i) Las demás atribuciones que le señale el Estatuto y las asignadas por el Consejo de Administración.

### **6.12.9. GERENTE Nivel Ejecutivo**

El Gerente deberá ser nombrado por el Consejo de Administración y le corresponde representar judicial y extrajudicialmente a la Cooperativa, planificar, organizar, dirigir y supervisar íntegramente sus actividades, proponiendo, ejecutando y controlando el cumplimiento de políticas, objetivos, métodos y estrategias en el campo administrativo, financiero y otros así como las Leyes y sus Reglamentos, Estatutos y Reglamentos Internos de la organización.

Es el gestor de las resoluciones de la Asamblea General y del Consejo de Administración.

**6.12.9.1. Relación de dependencia:** Consejo de Administración.

#### **6.12.9.2. Funciones:**

Son funciones del Gerente las siguientes:

- a) Planificar, organizar y dirigir las actividades de la Cooperativa en las áreas administrativas, operativas, de negocios y otras.
- b) Proponer al Consejo de Administración los manuales, reglamentos e instructivos que requiera la Cooperativa para el correcto funcionamiento.
- c) Cumplir y hacer cumplir todas las disposiciones legales e internas aprobadas por el Consejo de Administración de la Cooperativa.
- d) Proponer y ejecutar planes de financiamiento e inversión en coordinación con Consejo de Administración.
- e) Llevar a cabo operaciones bancarias, comerciales, financieras y otras.

- f) Firmar contratos de carácter legal, comercial y judicial conjuntamente con la Presidencia del Consejo de Administración de la Cooperativa.
- g) Firmar Cheques y/o papeletas de retiro de fondos de las cuentas de la cooperativa conjuntamente con el Presidente, para el buen funcionamiento de la institución.
- h) Legalizar conjuntamente con Presidente del Consejo de Administración, todos los documentos públicos y privados, para la concesión de créditos, aceptación y cancelación de garantías y finiquitos de obligaciones.
- i) Realizar informes mensuales al Consejo de Administración, sobre el estado económico de la Cooperativa, rindiendo los respectivos Estados Financieros semestral a la asamblea de socios o de Representantes.
- j) Otras que sean impartidas por la Asamblea, Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia y organismos de Control.

#### **6.12.10. FINANCIERO Nivel Operativo**

El área financiera deberá programar, organizar, dirigir, coordinar, controlar y mantener actualizada la contabilidad de todas las actividades de la Cooperativa con sus respectivos registros y de acuerdo a los principios de contabilidad, las NICs, NIIF´s y a las disposiciones, instructivos y ley emanados por la Dirección Nacional de Cooperativas.

##### **6.12.10.1. Relación de dependencia:** Gerente General.

##### **6.12.10.2. Funciones:**

- a) Organizar y estructurar el sistema de contabilización.

- b) Participar en la elaboración del presupuesto anual conjuntamente con la Gerencia.
- c) Elaborar y controlar los comprobantes de ingreso, egreso y más documentos contables, revisando códigos y cuentas contables, verificar el cuadro del asiento contable en el sistema, imprimirlo, respaldarlo y archivarlo.
- d) Investigar y verificar la legalidad y autenticidad de los diferentes comprobantes y facturas emitidos o recibidos en cada sección.
- e) Contabilizar todos los documentos habilitantes, ingresos, egresos, transferencias y, registra los datos en el sistema de contabilidad.
- f) Contabilizar el movimiento económico y elaborar los estados financieros mensuales, semestrales, anuales, etc.
- g) Declarar y pagar impuestos al SRI.
- h) Elaborar Roles de Pago del Personal y efectuar pagos y retenciones al IESS.
- i) Archivar los documentos contables.
- j) Elaborar Índices Financieros de la Cooperativa.
- k) Elaborar Informes solicitados por los organismos de control e integración.
- l) Cuadrar diariamente la información básica de préstamos, ahorros, aportes, plazo fijo, cuentas por cobrar, etc.
- m) Coordinar con Cartera la Recaudación de Cuentas por Cobrar.
- n) Efectuar arqueos sorpresivos de caja.
- o) Guiar y asesorar las actividades del personal de la cooperativa.
- p) Custodiar los pagarés, letras de cambio y más documentos que garanticen la recuperación de los dineros de la cooperativa.
- q) Cumplir y hacer cumplir al personal a su cargo las disposiciones emanadas por las leyes, reglamentos internos.
- r) Otras que sean impartidas por su superior y que sean propias de su responsabilidad.

#### **6.12.11. NEGOCIOS. Nivel Operativo**

Área que planifica, dirige y supervisa las labores de crédito y cobranzas. Realizar toda clase de trámites encaminados a conceder y recaudar préstamos, administrar y recuperación permanente de la cartera.

Así como también, coordinar y supervisar las labores inherentes a la secretaría de Gerencia

##### **6.12.11.1. Relación de dependencia:** Gerente.

##### **6.12.11.2. Funciones:**

- a) Proporcionar información sobre solicitudes de crédito y otros de acuerdo con las órdenes impartidas por la Gerencia.
- b) Verificar, investigar y analizar la documentación de los socios y sus respectivos garantes.
- c) Elaborar y presentar informes sobre la conveniencia de concesión de créditos y adjuntar los requisitos necesarios que garanticen el otorgamiento de los créditos.
- d) Coordinar inspecciones y verificaciones de crédito y elaborar el informe de las inspecciones realizadas con firma de responsabilidad.
- e) Someter a estudio por parte del Comité de crédito.
- f) Organizar, Contestar y agilizar información requerida para el Gerente.
- g) Atender a los socios y clientes personalmente o por teléfono.
- h) Concretar citas o toma nota del mensaje e informa inmediatamente a Gerencia General sobre las novedades.
- i) Redactar la correspondencia interna y externa de acuerdo a los lineamientos generales impartidos por Gerencia General.

- j) Llevar el archivo de documentos recibidos y enviados revisándolos, registrándolos y clasificándolos
- k) Manejar el Fondo de caja chica.
- l) Elaborar solicitudes de ingreso y retiro de socios.
- m) Someter a estudio por parte del Comité de crédito.
- n) Coordinar con Contabilidad para establecer la disponibilidad y programar la entrega de crédito diariamente.
- o) Citar a los morosos y realizar toda clase de trámites encaminados a conseguir la pronta recuperación y cancelación de créditos.
- p) Coordinar con el representante legal los trámites judiciales y llevar un control de inicio, estado y avance de cada juicio.
- q) Realizar y enviar detalle de todos los préstamos por entregar y concedidos a la Gerencia General.
- r) Archivar y custodiar carpetas de créditos.
- s) Cuidar y velar por el cuidado y buen funcionamiento del mobiliario y equipo a su cargo y bajo su responsabilidad.
- t) Otras que sean impartidas por su superior.

#### **6.12.12. CAJERO/A – RECAUDADOR Nivel Operativo**

El(a) cajero(a) recaudador pertenece al área de negocios, se encarga de atender eficientemente al público y socios, planificar, organizar, supervisar y dirigir actividades del área de caja, custodiar y manejar los valores correspondientes al fondo y los valores recaudados en la Cooperativa.

##### **6.12.12.1. Relación de Dependencia:** Gerente General.

##### **6.12.12.2. Funciones:**

- a) Cumplir con el Manual de Procesos de Captaciones.

- b) Recibir y custodiar los depósitos de ahorros, aportes, depósitos a plazo fijo, ingresos administrativos y otros ingresos.
- c) Recibir abonos y cancelaciones de préstamos y cuentas por cobrar (capital, interés normal, interés por mora, notificaciones recargos administrativos, etc.).
- d) Entregar los fondos a los socios por conceptos de retiros de ahorros, aportes, plazo fijo, entrega de créditos, etc.
- e) Emitir y actualizar libretas terminadas.
- f) Custodiar y poner a buen recaudo los ingresos recibidos coordinando con el Contador el cierre diario de caja.
- g) Presentar diariamente a contabilidad el Cierre diario de Caja, detallando los ingresos y egresos del día con una demostración del saldo.
- h) Otras que sean impartidas por su superior y que son propias de su responsabilidad.

## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS

#### 7.1. ANÁLISIS DE IMPACTOS

La implementación del proyecto generará impactos positivos y negativos, tanto en lo socio-económico, educativo, cultural, ambiental y ético; por tanto es fundamental identificar y valorar dichos impactos con la finalidad de minimizar los adversos y maximizar los beneficios.

La matriz de impactos contiene calificaciones positivas y negativas como se presenta a continuación:

##### 7.1.1. Matriz de valoración

Para la evaluación de los impactos en este proyecto, se utilizará una matriz de impactos para cada uno de los aspectos y sus elementos de análisis. La valoración se dará de acuerdo a los niveles que se detallan a continuación:

**Cuadro N°82.** Matriz valoración.

PUNTAJE	SIGNIFICADO
-3	Negativo en el nivel alto
-2	Negativo en el nivel medio
-1	Negativo en el nivel bajo
0	Ni negativo ni positivo
1	Positivo en el nivel bajo
2	Positivo en el nivel medio
3	Positivo en el nivel alto

Para el cálculo de la valoración de los impactos se aplicara la siguiente fórmula:

$$\text{IMPACTO} = \frac{\sum \text{Nivel de impacto}}{\text{Nro. de indicadores}}$$

## 7.2. Impacto Socio – Económico

**Cuadro Nº 83.** Impacto socio - económico.

Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Mejoramiento de la calidad de vida						X		2
Cobertura de servicios						X		2
Efecto multiplicador							X	3
Desarrollo social						X		2
Crecimiento Comercial							X	3
Fuentes de Empleo							X	3
<b>TOTAL</b>						6	9	15

Elaborado por: Chuquín, Ana.

Impacto socio - económico =  $15/6 = 2,5$

### Análisis

El impacto socio - económico que se verá reflejado en el mejoramiento de la forma de financiamiento de los comerciantes que provocará un incremento de sus ingresos y una distribución justa y equitativa de los excedentes y de los ahorros que les generará el poder recurrir a la Cooperativa en lugar de

los agiotistas, fomentando el progreso de los comerciantes y de una forma razonable ir mejorando la calidad de vida de los mismos.

La inversión que realizan los socios, se verá reflejada en una Cooperativa de Ahorro y Crédito cuyo nivel de estabilidad y solidez le permita seguir creciendo, mejorando y ampliando sus servicios, logrando satisfacer las necesidades de los comerciantes.

### 7.3. Impacto Educativo

**Cuadro N° 84.** Impacto educativo.

<b>Indicador</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
Capacitación de los socios							X	<b>3</b>
Capacitación al Personal						X		<b>2</b>
Práctica de conocimientos adquiridos					X			<b>1</b>
Desarrollo de procesos						X		<b>2</b>
Valores						X		<b>2</b>
<b>TOTAL</b>					<b>1</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>10</b>

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

Impacto educativo =  $10/5 = 2$

### **Análisis**

El proyecto educativamente tiene un impacto positivo medio ya que dentro de la Cooperativa se promueve, desarrolla e implementa capacitaciones constantes, que mejoran la forma de manejar la economía de los comerciantes.

Será de gran importancia ya que constituirá una guía base para la capacitación de manera que se difunda y conozca todos los procesos de manera adecuada para lograr el cumplimiento del objetivo común, que es la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

La puesta en práctica de los conocimientos adquiridos como la constante búsqueda y recolección de información a través de distintos métodos como: entrevistas, encuestas, revisión bibliográfica e internet, en las distintas etapas del proyecto han permitido llegar a una mayor comprensión y conocimiento del tema.

#### 7.4. Impacto Cultural.

**Cuadro N° 85.** Impacto cultural.

<b>Indicador</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
Ayuda social						2		2
Cultura de Ahorro						2		2
Hábitos					1			1
Igualdad de género							3	3
<b>TOTAL</b>					1	4	3	8

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

Impacto cultural =  $8/4 = 2$

#### **Análisis**

El impacto cultural que tiene el proyecto es positivo medio, ya que el proyecto va encaminado a mejorar las condiciones de financiamiento de los

comerciantes a través de incentivar a la cultura de ahorro, esto implica un cambio en sus hábitos lo cual se logrará con una buena predisposición.

## 7.5. Impacto Ambiental.

**Cuadro N°86.** Impacto ambiental.

Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Manejo óptimo de los recursos							3	3
Conservación de productos							3	3
Higiene							3	3
Productos libres de contaminación							3	3
<b>TOTAL</b>							<b>12</b>	<b>12</b>

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

Impacto ambiental =  $12/4 = 3$

### Análisis

El impacto ambiental que tiene el proyecto es positivo alto, al poseer mayor liquidez en sus transacciones económicas los comerciantes mejoraran y aprovecharan al máximo el espacio físico que disponen, podrán mejorar la presentación de sus productos, logrando un negocio libre de contaminación, generando mayor número de consumidores y a la vez un incremento en ingresos. Al ser socios de la Cooperativa tendrán acceso a constantes capacitaciones en las cuales se incentivará a conservar y mantener el producto y el área física de manera más higiénica, mejorando la atención al cliente

## 7.6. Impacto Ético.

**Cuadro N°87.** Impacto ético.

<b>Indicador</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
Principios Cooperativos.						2		2
Transparentación Adm. de recursos							3	3
Valores							3	3
<b>TOTAL</b>						2	6	8

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

$$\text{Impacto Ético} = 8/3 = 2,66$$

### **Análisis**

El impacto ético que tiene el proyecto es positivo medio, ya que las personas encargadas de la administración y control de la Cooperativa tendrán bajo su responsabilidad el manejo transparente de toda la organización, cimentando valores y cumpliendo con los principios de Solidaridad social, transparencia, calidad de servicios, compromiso e igualdad.

## 7.7. Impacto General.

**Cuadro N°88.** Impacto general.

<b>Impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
Socio - Económico							X	<b>3</b>
Educativo						X		<b>2</b>
Cultural						X		<b>2</b>
Ambiental							X	<b>3</b>
Ético							X	<b>3</b>
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>9</b>	<b>13</b>

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

Impacto General =  $13/5 = 2,6$

### **Análisis**

El proyecto de creación de la Cooperativa del Mercado Mayorista a nivel general tiene un impacto positivo, razón por la cual se desarrolla y genera grandes expectativas para los socios, debido a que se mejorará el manejo financiero de los mismos permitiendo eficiencia y eficacia en el desarrollo de la actividad comercial. Mitigando a los agiotistas y fomentando mayor ahorro a los socios con tratos más dignos y menos burocráticos que se dan en las entidades financieras.



## CONCLUSIONES

1. En el Ecuador el establecimiento y la expansión de las Cooperativas de Ahorro y Crédito se considera como uno de los factores importantes del desarrollo económico, social y cultural.
2. Las Asociaciones que forman parte de La Compañía de Economía Mixta Mercado Mayorista, respaldan en su totalidad la creación de la nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito, que permitirá financiar a sus asociados.
3. Con el Estudio de Mercado se determina la demanda insatisfecha, muchos de los comerciantes se han visto en la necesidad de recurrir a agiotistas o personas particulares, para obtener dinero y financiar su negocio productivo, todo esto debido a que no pueden acceder a un crédito en una institución financiera por los requisitos solicitados e informalidad de los ingresos que perciben los comerciantes.
4. Al efectuar el Estudio Técnico del proyecto se determina que la macro y microlocalización actual es la más conveniente, debido a que se cuenta con el espacio físico (propiedad de los socios de las asociaciones), talento humano, los elementos técnicos necesarios para su funcionamiento y atender en forma personalizada a los asociados de manera rápida y oportuna.
5. La Estructura orgánica de la nueva Cooperativa, se adecua a las necesidades y realidad institucional.

6. Los ahorros, certificados de aportación la principal fuente de financiamiento para la Cooperativa de Ahorro y Crédito a conformarse, por recursos propios que representa el 84,19% del capital de trabajo y el 15,81% restante corresponde a recursos externos o crédito En los resultados obtenidos en el estudio económico y en la Evaluación Financiera que demuestra la factibilidad del proyecto.

## **RECOMENDACIONES**

1. Difundir las bondades y fortalezas de las Cooperativas de Ahorro y Crédito como empresa de Economía Popular y Solidaria, que busca el bienestar colectivo en lugar de una utilidad desmedida.
2. Integrar a los socios de las asociaciones de comerciantes que a la vez son accionistas del Mercado Mayorista a formar parte de la nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito. A través de un buzón de quejas y sugerencias recabar las necesidades de productos y servicios cooperativos requeridos por los socios, para captar el interés de los mismos.
3. Incentivar el espíritu cooperativo como un medio para, mejorar la situación económica, social y cultural de las personas con recursos y posibilidades limitados, estimulando al ahorro se disminuirá la usura, así como la sana utilización del crédito generará un incremento en los recursos personales.
4. En las instalaciones del Mercado Mayorista se establecerá las oficinas de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, lo que optimizará tiempo y comodidad a sus asociados.

Aprovechando el espacio físico se debe realizar constantes cursos de capacitación los cual ayudarán a elevar el nivel de instrucción general y técnica de sus socios y personal de la Cooperativa.

5. Implementar métodos de mejoramiento continuo en las actividades que desarrolle la Cooperativa para satisfacer de forma eficiente a los socios.

Iniciar con el personal mínimo necesario para desarrollar las actividades de la Cooperativa de Ahorro y Crédito como son: Gerente, Contador (a), Oficial de Crédito- Secretaria, Cajero (a).

6. Incentivar a través de tasas de interés competitivas en los ahorros y créditos, por cuanto el fondeo de las captaciones permitirá crecer el activo de la Cooperativa a través del otorgamiento de los créditos.



## FUENTES DE INFORMACIÓN

### BIBLIOGRAFÍA

- DIRECCION NACIONAL DE COOPERATIVAS. Resolución DGC-92-098. Quito, Ecuador, 1992.
- GARCIA, Santillán (2002) Otros: Proyectos de Inversión Evaluación Integral, edición electrónica, [www.eumed.net/libros/2006c/218/](http://www.eumed.net/libros/2006c/218/)
- GUTIÉRREZ, Abraham;( 2002.) Métodos de investigación; Ed. Don Bosco; 7ma. Ed.
- JENNER F. Alegre / Formulación y Evaluación de proyectos de inversión.
- Ley de Compañías, 2006, Ecuador, Edi-Gab.
- Ley de Cooperativas, 2004, Ecuador, Edi-Gab.
- Ley General de Instituciones Financieras del Ecuador. (2001) Quito.
- MENESES, Edilberto; Preparación y evaluación de proyectos; 2da.Ed.; 2001.
- NICKO GOMERO, Formulación y Evaluación de Proyectos
- Reglamento General de la Ley de Cooperativas (2004).
- Rosero, A. (2007). Manual de Procedimientos Administrativos y Financieros para la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Antonio

Ltda." de la Parroquia de San Antonio de Ibarra, Provincia de Imbabura. Ibarra: Universidad Técnica del Norte.

- Sapag, N. (2007). Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación. México: Pearson Prentice Hall.
- ZAPATA, Pedro (2005) Contabilidad General. Quinta edición, MacGraw-Hill.

## **LINCOGRAFÍA**

- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota47.pdf](http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota47.pdf)
- [www.bce.gob.ec](http://www.bce.gob.ec).
- [www.dinacoop.gob.ec](http://www.dinacoop.gob.ec)
- [www.ecuadorencifras.com.ec](http://www.ecuadorencifras.com.ec).
- [www.fecoac.org/index.htm](http://www.fecoac.org/index.htm)
- [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)
- [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec).
- [www.inec.com](http://www.inec.com)

- [www.monografias.com](http://www.monografias.com)
- [www.periódicoexpectativa.com](http://www.periódicoexpectativa.com)
- [www.superban.gov.ec/archivos/financiero/financieras/boletines/Bancos\\_Privados/2000/BOL\\_2000\\_10.zip](http://www.superban.gov.ec/archivos/financiero/financieras/boletines/Bancos_Privados/2000/BOL_2000_10.zip) (Volumen de créditos)
- [www.superban.gov.ec/index.htm](http://www.superban.gov.ec/index.htm)
- [www.superban.gov.ec/pages/2\\_info\\_interes\\_autoridades.htm](http://www.superban.gov.ec/pages/2_info_interes_autoridades.htm)
- [www.superban.gov.ec/pages/c\\_bancos\\_boletines.htm](http://www.superban.gov.ec/pages/c_bancos_boletines.htm)
- [www.superban.gov.ec/pages/d\\_credito.htm](http://www.superban.gov.ec/pages/d_credito.htm)
- [www.superban.gov.ec/rep/jsp/index.jsp?cod\\_entidad=0&cod\\_tipo=2&fec\\_ini=2001%2F01%2F01&fec\\_fin=2006%2F12%2F31](http://www.superban.gov.ec/rep/jsp/index.jsp?cod_entidad=0&cod_tipo=2&fec_ini=2001%2F01%2F01&fec_fin=2006%2F12%2F31) (tabla de datos de las instituciones)
- [www.superban.gov.ec/rep/jsp/index.jsp?cod\\_entidad=0&cod\\_tipo=7&fec\\_ini=2001%2F01%2F01&fec\\_fin=2006%2F12%2F31](http://www.superban.gov.ec/rep/jsp/index.jsp?cod_entidad=0&cod_tipo=7&fec_ini=2001%2F01%2F01&fec_fin=2006%2F12%2F31) (tabla de datos de 6 años)
- [www.superban.gov.ec/rep/jsp/index.jsp?cod\\_entidad=1&cod\\_tipo=51&fec\\_ini=2001%2F01%2F02&fec\\_fin=2006%2F12%2F31](http://www.superban.gov.ec/rep/jsp/index.jsp?cod_entidad=1&cod_tipo=51&fec_ini=2001%2F01%2F02&fec_fin=2006%2F12%2F31) (reporte de créditos por destinos geográficos)



# ANEXOS



## ANEXO 1



### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

#### Encuesta para determinar la factibilidad de crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista para financiamiento de los comerciantes de las asociaciones

Estimado/a socio de las asociaciones del Mercado Mayorista de Ibarra COMERCIBARRA CEM solicito comedidamente se digne contestar con sinceridad las preguntas que se detallan a continuación. Los datos que Ud., proporcione, se guardarán en absoluta reserva y en forma global servirán de diagnóstico para determinar la factibilidad de creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de COMERCIBARRA para su financiamiento.

1. ¿De qué asociación es usted miembro?

- |                              |                          |
|------------------------------|--------------------------|
| Asoc. Veintisiete de Febrero | <input type="checkbox"/> |
| Asoc. Veinticuatro de Agosto | <input type="checkbox"/> |
| Asoc. Unión y Progreso       | <input type="checkbox"/> |
| Asoc. 16 de Diciembre        | <input type="checkbox"/> |
| Asoc. Nueva Colonia          | <input type="checkbox"/> |
| Asoc. Nueva Fortaleza        | <input type="checkbox"/> |
| Asoc. Nueva Esperanza        | <input type="checkbox"/> |
| Asoc. Ferronorte.            | <input type="checkbox"/> |

2. ¿Qué tipo de productos comercializa su asociación?

- |                              |                          |
|------------------------------|--------------------------|
| patatas                      | <input type="checkbox"/> |
| tomateros y Artículos Varios | <input type="checkbox"/> |
| comerciantes mayoristas      | <input type="checkbox"/> |
| Otros                        | <input type="checkbox"/> |

3. ¿Qué nivel educativo tiene usted?

- |               |                          |
|---------------|--------------------------|
| Escuela       | <input type="checkbox"/> |
| Colegio       | <input type="checkbox"/> |
| Básico        | <input type="checkbox"/> |
| Diversificado | <input type="checkbox"/> |
| Universidad   | <input type="checkbox"/> |
| Maestría      | <input type="checkbox"/> |
| Ninguna       | <input type="checkbox"/> |

4. ¿Dispone de capital propio?

- |        |                          |
|--------|--------------------------|
| Cuenta | <input type="checkbox"/> |
|--------|--------------------------|

No cuenta

5. ¿Identifique el monto de capital de trabajo? .

- 100 a 200 USD
- 201 a 500 USD
- 501 a 1,000 USD
- 1,001 a 3,000 USD
- Más de 3,000 USD

6. ¿Dispone de una cuenta de ahorros en alguna Entidad Financiera?

- Dispone
- No Dispone

7. ¿En qué tipo de Entidad Financiera usted ahorra?

- Banco
- Cooperativa
- Mutualistas
- Caja de ahorro
- Otros especifique
- No Dispone

8. ¿Qué le motivó a abrir su cuenta de ahorro en dicha entidad?

- El interés
- El prestigio
- El servicio
- Otros especifique
- No Dispone

9. ¿Con qué frecuencia ahorra?

- A diario
- Semanal
- Quincenal
- Mensual
- No Ahorra
- Otros Especifique
- No Dispone

10. ¿Cuál es su capacidad de ahorro?

- 1,00 a 15,00 USD
- 16,00 a 30,00 USD
- 31,00 a 45,00 USD
- 46,00 a 60,00 USD
- 61,00 a 75,00 USD
- 75,00 a 100,00 USD
- Más de 100,00

No Dispone

11. ¿Qué beneficios Obtiene de su entidad financiera de la cual actualmente es socio?

- Ahorro
- Crédito
- Bono de Desarrollo Humano
- Seguro Médico
- Seguro de vida
- Pago de servicios Básicos
- No Dispone

12. ¿Cómo considera la atención de la entidad financiera en la que actualmente usted es socio?

- Excelente
- Muy Buena
- Buena
- Deficiente
- No dispone

13. ¿Dispone de capital financiado "Crédito" ?

- Cuenta
- No cuenta

14. ¿En qué tipo de entidad financiera tiene Ud., su crédito?

- Banco
- Cooperativa
- Mutualistas
- Personas particulares
- Agiotistas
- Familiares
- No cuenta

15. ¿Qué monto de crédito ha solicitado?

- 100 a 200 USD
- 200 a 500 USD
- 500 a 1,000 USD
- 1,000 a 3,000 USD
- Más de 3,000 USD
- No cuenta

16. ¿Para qué necesidades ha solicitado usted los créditos?

- Mejora del local
- Incremento del negocio
- Salud
- Educación

Emergencia  
Otros  
No cuenta


17. ¿Especifique en que institución financiera tiene Ud. Crédito?

**BANCOS**

Pichincha  
Pacífico  
Banco Nacional de Fomento  
Internacional  
Guayaquil  
Austro

Bolivariano  
Sud. Americano  
Solidario  
Otros

**Personas Particulares**

Prestamistas - Agiotistas  
Familiares: padres, hermanos, tíos, suegros,  
cuñados


**COOPERATIVAS**

Coop. Atuntaqui Ltda.  
Coop. 24 de Julio  
Coop. Artesanos  
Coop. Amazonas  
Coop. Santa Anita  
Coop. Tulcán  
Coop. Pablo Muñoz  
Vega  
CACMU  
Coop. Pilanhuin Tío  
Otros  
No cuenta


18. ¿A qué tiempo es su crédito?

1 semana  
1 mes  
6 meses  
1 año  
Más de 1 año  
No cuenta


19. ¿Cuál es la tasa de interés que usted cancela por su crédito?

8% al 14%  
15% al 20%  
Más del 20%  
No cuenta


20. ¿Qué tipo de garantías tiene su crédito?
- |             |  |
|-------------|--|
| Firmas      |  |
| Prendario   |  |
| Hipotecario |  |
| No cuenta   |  |
21. ¿Bajo qué modalidad paga sus créditos?
- |                                    |  |
|------------------------------------|--|
| En el puesto de trabajo            |  |
| Local de la Institución Financiera |  |
| No cuenta                          |  |
22. ¿Está usted de acuerdo en la apertura de la Cooperativa del Mercado Mayorista de Ibarra?
- |                    |  |
|--------------------|--|
| De acuerdo         |  |
| No está de acuerdo |  |
| Indiferente        |  |
23. ¿Indique usted las razones por las cuales está de acuerdo en la posible creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Mercado Mayorista de Ibarra?..
- |                      |  |
|----------------------|--|
| identidad            |  |
| Ubicación            |  |
| Facilidad de crédito |  |
| Otras razones        |  |
| Desacuerdo           |  |
24. ¿Usted estaría dispuesto a ser socio de la Cooperativa de ahorro y crédito del Mercado Mayorista de Ibarra?
- |              |  |
|--------------|--|
| Dispuesto    |  |
| No dispuesto |  |
| Indiferente  |  |
25. ¿Qué monto de capital inicial estaría dispuesto a aportar para la Cooperativa?
- |               |  |
|---------------|--|
| 10 USD        |  |
| 11 a 20 USD   |  |
| 21 a 50 USD   |  |
| 51 a 100 USD  |  |
| 100 a 200 USD |  |
| Más de 200    |  |
| Indiferente   |  |
26. ¿Estaría dispuesto a realizar sus ahorros en la Cooperativa del Mercado Mayorista?
- |              |  |
|--------------|--|
| Dispuesto    |  |
| No dispuesto |  |

27. ¿Con que frecuencia realizaría sus ahorros?

Diario	
Semanal	
Quincenal	
Mensual	
Otros	

28. ¿Qué monto estaría usted dispuesto a ahorra?

10 USD	
11 a 20 USD	
21 a 50 USD	
51 a 100 USD	
100 a 200 USD	
Más de 200	

29. ¿Qué servicios le gustaría que brinde la Cooperativa?

Pago de servicios básicos	
Bono de desarrollo humano	
Seguro médico	
Seguro estudiantil	
Ahorro en el lugar de trabajo	
Crédito	
Ahorro	

**EDAD**

- 18-25
- 26-33
- 33-40
- Más de 40


**SEXO**

- Femenino
- Masculino


**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



## ANEXO 2

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Entrevista para determinar la Factibilidad de crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista para financiamiento de los comerciantes de las Asociaciones Dirigida al Presidente y Gerente General respectivamente**

1. ¿Cuántas asociaciones de comerciantes forman parte de COMERCIBARRA?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. ¿Cree usted que es necesaria la creación de una Cooperativa de ahorro y crédito en COMERCIBARRA-CEM?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. ¿Porque cree usted que es necesario crear la Cooperativa, si existen otras Cooperativas de comerciantes que funcionan en el mismo mercado Ejemplo. La Cooperativa de Ahorro y Crédito de Comerciantes Minoristas de Imbabura "Amazonas" Ltda.?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. ¿Según su criterio cuantos comerciantes de COMERCIBARRA estarían dispuestos a ser socios de la Cooperativa de ahorro y crédito?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. ¿Cree usted que los comerciantes estarán dispuestos a invertir parte de su dinero para ser socios de la Cooperativa de ahorro y crédito?.  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
6. ¿Cree usted que es necesario elaborar un proyecto de factibilidad de creación de la Cooperativa de ahorro y crédito?.  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

### Anexo 3

#### Modelo de libreta de Certificados de Aportación

<b>CERTIFICADOS DE APORTACIÓN</b>		Nº 000001			
LIN	FECHA	N.C.	TRANSACCION	VALOR	SALDO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
<b>DPCL</b> : Depósito con libreta <b>NCSL</b> : Nota de crédito sin libreta <b>DPSL</b> : Depósito sin libreta <b>NCCL</b> : Nota de crédito con libreta <b>Int</b> : Interés Sr. Socio por favor verifique las transacciones impresas en esta libreta.					

Elaborado por: Chuquín, Ana.

## Anexo 4

### Modelo Libreta de Ahorros

<b>Cuenta de Ahorros</b>		N° 000111			
LIN	FECHA	N.C.	TRANSACCION	VALOR	SALDO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
<b>DPCL</b> : Depósito con libreta		<b>NCCL</b> : Nota de crédito sin libreta			
<b>DPSL</b> : Depósito sin libreta		<b>NCCL</b> : Nota de crédito con libreta			
<b>Int</b> : Interés					
Sr. Socio por favor verifique las transacciones impresas en esta libreta.					

**Elaborado por:** Chuquín, Ana.

## Modelo Papeleta de Retiro

### Anverso

	<b>PAPELETA DE RETIRO</b>		Nº 000001
	<b>CUENTA Nº</b>	<input type="text"/>	<b>LUGAR Y FECHA</b>
<b>NOMBRE</b>	<input type="text"/>	<b>U.S.D.</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<input type="text"/>		
	Dólares		
	<b>Firma</b>	<b>Rubrica y Sello autorizados</b>	
<b>C.I.</b>	<input type="text"/>		

### Reverso

<b>AUTORIZACIÓN DE RETIRO</b>
<b>AUTORIZAMOS A:</b> <input type="text"/>
<input type="text"/>
Retirar de mi cuenta de ahorros lo detallado
<b>Firma del Cuenta Ahorrista</b>
<b>C.I. Nº</b> <input type="text"/>
<b>Firma del Autorizado</b>
<b>C.I. Nº</b> <input type="text"/>

Elaborado por: Chuquín, Ana.

## Modelo Papeleta de Depósito

	<b>PAPELETA DE DEPÓSITO</b>	
	Nº 000001	
CUENTA Nº	<input type="text"/>	LUGAR Y FECHA
NOMBRE	<input type="text"/>	U.S.D.
CANTIDAD	<input type="text"/>	
	Dólares	
C.I.	<input type="text"/>	
	Firma	Rubrica y Sello autorizados

Elaborado por: Chuquín, Ana.

## Anexo 5

### Requisitos para Cooperativas de Ahorro y Crédito Controladas por el Mies para Calificar en el Sistema Nacional de Pagos “Bono de desarrollo”

1. Copia certificada del Certificado de Inscripción actualizada en el registro de la Dirección Nacional de Cooperativas del (MIES).
2. Copia protocolizada del nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en el (notaria).
3. Nómina completa de los miembros del Consejo de Administración, que incluya el número de cédula y los períodos para los cuales fueron elegidos en hoja membretada con firma de responsabilidad (indicar día, mes y año).
4. Listado de socios y clientes activos en el que consten dos apellidos, dos nombres y el número de cédula de ciudadanía en CD, en caso de persona jurídica el nombre del representante legal y el número de cédula, igualmente cuando el socio sea menor de edad, el nombre del representante legal y número de cédula;
5. Nombre o razón social y dirección domiciliaria de la matriz (número de Teléfono, dirección electrónica, etc.).
6. Reglamento conozca su cliente.
7. Estados Financieros anuales, con corte al 31 de diciembre del año anterior y del último mes disponible, suscritos por el representante legal y el contador general, a nivel de cuatro dígitos, conforme el **Catálogo Único de Cuentas de la Superintendencia de Bancos y Seguros**. MIES. Esta información deberá remitirse adicionalmente en formato Excel y en CD.
8. Informe de auditoría externa de los estados financieros correspondiente al último período económico para aquellas

Cooperativas que superen los USD 10 millones en activos y para aquellas que no superen este valor, el dictamen favorable del Consejo de Vigilancia correspondiente al último período económico; y

9. Debe disponer de una conexión a Internet con un ancho de banda de 128Kbps como mínimo o certificado de ser beneficiario del Programa Nacional de Conectividad de las Finanzas Populares otorgado por el Fondo para el Desarrollo de las Telecomunicaciones.

**Anexo 6**  
**Plan de Cuentas**

A continuación se presenta el modelo del Plan de cuentas a ser utilizado por la Cooperativa de Ahorro y Crédito de acuerdo a lo que propone el Catalogo Único de Cuentas de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

CODIGO	CUENTA
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>
<b>1.1</b>	<b>FONDOS DISPONIBLES</b>
1.1.01	Caja
1.1.01.05	Efectivo
1.1.03	Bancos y otras Instituciones Financieras
1.1.03.10	Bancos e Inst. Financieras Locales
1.1.04	Efectos de cobro Inmediato
<b>1.4</b>	<b>CARTERA DE CREDITOS</b>
1.4.01	Cartera de Crédito Comercial por Cobrar
1.4.01.05	De 1 a 30 Días
1.4.01.10	De 31 a 90 Días
1.4.02	Cartera de Créditos de Consumo por cobrar
1.4.02.05	De 1 a 30 Días
1.4.02.10	De 31 a 90 Días
1.4.02.15	De 91 a 180 Días
1.4.03	Cartera de Créditos de Vivienda por Cobrar
1.4.03.05	De 1 a 30 Días
1.4.03.10	De 31 a 90 Días
1.4.03.15	De 91 a 180 Días
1.4.03.20	De 181 a 360 Días
1.4.04	Cartera de Créditos para la Microempresa
1.4.04.05	De 1 a 30 Días
1.4.04.10	De 31 a 90 Días
1.4.04.15	De 91 a 180 Días
1.4.04.20	De 181 a 360 Días
1.4.21	Cartera de Créditos Comercial Vencida
1.4.21.05	De 1 a 30 Días
1.4.21.10	De 31 a 90 Días
1.4.21.15	De 91 a 180 Días
1.4.21.20	De 181 a 360 Días
1.4.22	Cartera de Créditos Consumo Vencida
1.4.22.05	De 1 a 30 Días
1.4.22.10	De 31 a 90 Días

1.4.22.15	De 91 a 180 Días
1.4.22.20	De 181 a 270 Días
1.4.22.25	De más de 270 Días
1.4.23	Cartera de Créditos por Vivienda Vencida
1.4.23.05	De 1 a 30 Días
1.4.23.10	De 31 a 90 Días
1.4.23.15	De 91 a 270 Días
1.4.23.20	De 271 a 360 Días
1.4.24	Cartera de Créditos para la Microempresa Vencida
1.4.24.05	De 1 a 30 Días
1.4.24.10	De 31 a 90 Días
1.4.24.15	De 91 a 180 Días
1.4.24.20	De 181 a 360 Días
1.4.24.25	De más de 360 Días
1.4.99	Provisiones para Créditos Incobrables
1.4.99.05	(Cartera de Créditos Comerciales)
1.4.99.10	(Cartera de Créditos de Consumo)
1.4.99.15	(Cartera de Créditos de Vivienda)
1.4.99.20	(Cartera de Créditos para la Microempresa Comerciales)
<b>1.6</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>
1.6.14	Pagos por Cuentas Clientes
1.6.14.30	Gastos Judiciales
1.6.90	Cuentas Por Cobrar Varias
1.6.90.15	Cheques Protestados y rechazados
1.6.90.90	Otras
<b>1.8</b>	<b>PROPIEDADES Y EQUIPO</b>
1.8.01	Terreno
1.8.02	Edificios
1.8.03	Construcciones y remodelaciones en curso
1.8.04	Unidades de Transporte
1.8.05	Muebles y Enseres
1.8.05.05	Muebles de Oficina
1.8.05.10	Equipos de Oficina
1.8.05.15	Enseres de Oficina
1.8.06	Equipos de Computación
1.8.06.05	Equipos de Computación
1.8.99	(Depreciación Acumulada)
1.8.99.05	(Edificio)
1.8.99.30	(Construcciones y remodelaciones en curso)
1.8.99.25	(Unidades de Transporte)
1.8.99.15	(Muebles, enseres y equipo de oficina)
1.8.99.20	(Equipos de Computación)
<b>1.9</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>
1.9.05	Gastos Diferidos
1.9.05.20	Programa de Computación
1.9.05.25	Gastos de adecuación

1.9.05.90	Otros
1.9.08	Trasferencias Internas
1.9.08.05	Oficina Principal, Sucursal y Agencias
1.9.90	Otros
1.9.90	Depósitos en Garantía para importaciones
1.9.90.90	Varias
<b>2.</b>	<b>PASIVOS</b>
<b>2.1</b>	<b>OBLIGACIONES CON EL PUBLICO</b>
2.1.01	Depósitos a la Vista
2.1.01.35	Depósitos de Ahorro
2.1.03	Depósitos a Plazo
2.1.03.05	De 1 a 30 Días
2.1.03.10	De 31 a 90 Días
<b>2.5</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>
2.5.03	Obligaciones Patronales
2.5.03.10	Beneficios Sociales
2.5.03.15	Aportes al IESS
2.5.03.20	Fondo de reserva IESS
2.5.04	Retenciones
2.5.04.05	Retenciones Fiscales
2.5.04.10	Aportes y Descuentos
2.5.90	Cuentas por Pagar Varias
2.90.90	Otras cuentas por Pagar
<b>2.9</b>	<b>OTROS PASIVOS</b>
2.9.01	Ingresos Recibidos por Anticipado
2.9.01.05	Intereses Recibidos por Anticipado
2.9.90	Otros
2.9.90.90	Varios
<b>3.</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>
3.1.03	Aporte de Socios
3.1.305	Certificados de Aportación
<b>3.3</b>	<b>RESERVAS</b>
3.3.01	Legales
3.3.01.05	Fondo Irrepartible de Reserva
<b>3.4</b>	<b>OTROS APORTES PATRIMONIALES</b>
3.4.01	Otros Aportes Patrimoniales
3.4.01.05	Cuotas de Ingreso y Multas
3.4.02	Donaciones
3.4.02.05	Donaciones
<b>4.</b>	<b>GASTOS</b>
<b>4.1</b>	<b>INTERESES CAUSADOS</b>
4.1.01	Obligaciones con Público
4.1.01.15	Depósitos de Ahorro
4.1.01.30	Depósito a plazo
4.1.01.40	Certificados de Aportación
<b>4.4</b>	<b>PROVISIONES</b>

4.4.02	Cartera de Créditos
4.4.02.05	Cartera de Créditos
<b>4.5</b>	<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>
4.5.01	Gastos de Personal
4.5.01.05	Remuneraciones Mensuales
4.5.01.10	Beneficios Sociales
4.5.01.20	Aportes al IESS
4.5.01.35	Fondo de Reserva IESS
4.5.01.40	Servicios ocasionales
4.5.03	Servicios varios
4.5.03.05	Movilización, fletes y embalajes
4.5.03.15	Publicidad y propaganda
4.5.03.20	Servicios Básicos
4.5.03.45	Refrigerio
4.5.03.90	Otros Servicios
4.5.05	Depreciaciones
4.5.05.25	Muebles, enseres y equipos de oficina
4.5.06	Amortizaciones
4.5.06.25	Programad de computación
4.5.06.30	Gastos de adecuación
4.5.07	Otros Gastos
4.5.07.05	Suministros diversos
4.5.07.15	Mantenimiento y reparaciones
4.5.07.30	Gasto de Aniversarios
4.5.07.35	Promociones
4.5.07.40	Gastos Sociales
4.5.07.50	Limpieza y Aseo
<b>5</b>	<b>INGRESOS</b>
<b>5.1</b>	<b>INTERESE Y DESCUENTOS GANADOS</b>
5.1.01	Depósitos
5.1.01.10	Depósitos en bancos y otras instituciones
5.1.04	Interese de Cartera de Crédito
5.1.01.05	Cartera de crédito comercial
5.1.04.10	Cartera de crédito de consumo
5.1.04.15	Cartera de crédito de vivienda
5.1.04.20	Cartera de crédito para la microempresa
5.1.04.30	De mora
5.1.90	Otros Intereses y Descuentos
5.1.90.15	Intereses de cuentas por Cobrar
<b>5.2</b>	<b>COMISIONES GANADAS</b>
5.2.01	Cartera de Crédito
5.2.01.05	Cartera de Crédito Comercial
5.2.01.10	Cartera de Crédito Consumo
5.2.01.15	Cartera de Crédito Vivienda
5.2.01.20	Cartera de Crédito Microempresa
5.2.01.30	Cuentas por Cobrar
<b>5.4</b>	<b>INGRESOS POR SERVICIOS</b>

5.4.02	Servicios Especiales
5.4.02.15	Inspecciones
5.4.02.20	Verificaciones y Cobros
<b>5.6</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>
5.6.90	Otros
5.6.90.05	Ingresos Administrativos
5.6.90.10	Recargo de Cheques Protestados
5.6.90.90	Otros Ingresos Varios

**Fuente:** Catalogo Único de Cuentas de la Superintendencia de Bancos y Seguros.