



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAJA
DE ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL EN LA
PARROQUIA GUAYAQUIL DE ALPACHACA, CANTÓN IBARRA,
PROVINCIA IMBABURA.”**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

AUTOR: GALLEGOS, Gabriela

DIRECTORA: Mgs. CISNEROS, Myrian

IBARRA, Noviembre, 2012

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo ha sido elaborado en la Parroquia Guayaquil de Alpachaca, del Cantón Ibarra, Provincia Imbabura en base a información proporcionada por su población económicamente activa, mayores de dieciocho años, quienes ayudaron a establecer el problema que tiene los habitantes del sector de no tener una institución que maneje su dinero ahorrado y recursos, y que cubra su demanda de microcréditos que les permita emprender o desarrollar sus actividades de comercio en forma eficiente y eficaz. Razón por la que se estableció la necesidad de elaborar un “Estudio de Factibilidad para la creación de una caja de acceso microfinanciero y empresarial”, con el propósito de cubrir la demanda insatisfecha existente en la Parroquia Alpachaca, una organización que permita incentivar a las personas emprendedoras una cultura de ahorro, manejar mejor sus inversiones o utilidades que posean al realizar sus actividades comerciales, hacer crecer su productividad y al mismo tiempo que la situación socioeconómica del sector tenga un crecimiento adecuado hacia el éxito. En el capítulo uno, se recopila información acerca de un diagnóstico situacional del sector donde se implementará el proyecto, se ubicará aspectos históricos, socio-demográficos y actividades Económicas de la Parroquia Alpachaca. En el capítulo dos, se presentó el sustento teórico que sirvió como guía para el desarrollo del presente trabajo. En el capítulo tres, se conocerá variables tales como Oferta, Demanda y Precios, en relación a la idea de proyecto a implantar, se pudo observar que no existe ninguna institución que brinde estos servicios dentro del sector y que el 37% de la población económicamente activa encuestada, estaría dispuesto a ahorrar en una caja de ahorro y crédito dentro de la Parroquia, con la finalidad de acceder a créditos, ya que la mayoría de ellos no pueden acceder a la banca tradicional por no tener trabajos formales, así mismo considera que los intereses de los créditos que han adquirido no están al alcance de sus bolsillos. Además se pudo identificar los gustos, preferencias, hábitos, costumbres, entre otras características esenciales del mercado, competencia y el cliente. En el

Capítulo cuatro, se hace referencia a un estudio técnico del proyecto donde se analiza todas las herramientas adecuadas tanto tangibles como intangibles, con las que se deberá contar con la finalidad de brindar servicios de calidad, incluyendo la localización óptima e ingeniería del proyecto. En el capítulo cinco, se determina la factibilidad del proyecto mediante un 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 determinó que la financiación será cubierta el 86% por capital propio y el 14% estará dado por financiamiento. El capital inicial para empezar las actividades de la institución es de \$40.166,92 dólares. En el capítulo sexto, trata acerca de la constitución legal de la caja de ahorros, además de su organización, se determina la organización estructural que poseerá, además de su base filosófica y sus funciones específicas como institución, los principios y valores que esta posee, y se estableció el nombre de CAMFE "ALPACHACA". Se estructuró el organigrama de la caja de acceso microfinanciero y empresarial, el cual se encuentra dirigido por un Presidente quien rige como mando principal al resto de unidades de la empresa, se cuenta con un contador y entre los dos se encargarán del servicio al socio y al cliente. El capítulo siete determina los impactos que tendrá el proyecto al implantarse como son el impacto socio cultural, económico y educativo, dando como resultado que el proyecto tendrá un impacto general medio positivo. Al final se manifiesta las conclusiones y recomendaciones necesarias para la realización del presente proyecto. Las cuales están conforme a cada uno de los capítulos mencionados anteriormente.

THE EXECUTIVE SUMMARY

This work has been done in the Parish of Alpachaca Guayaquil, Ibarra Canton, Imbabura Province based on information provided by its economically active population, aged eighteen, who helped establish the problem you people have no sector an institution that handles your money and resources saved, and to cover their demand for microcredit to enable them to start or develop their business activities in an efficient and effective. Reason we established the need for a "Feasibility Study for the creation of a box of microfinance and business access," in order to meet the existing unmet demand in the Parish Alpachaca, an organization that allows people to encourage entrepreneurial culture of savings, better manage their investments or profits that have to do their business, grow your productivity and at the same time as the sector's socio have adequate growth to success. In chapter one, information is collected on a situational analysis of the sector where the project will be implemented, will be located historical, socio-demographic and economic activities of the Parish Alpachaca. In chapter two, was presented the theoretical foundation that guided development of this work. In chapter three, will be known variables such as Supply, Demand and Prices, in relation to the project idea to implement, it was observed that there is no institution that provides these services within the sector and that 37% of the economically active surveyed would be willing to save in a savings and credit within the parish, in order to access credit, as most of them lack access to traditional banking because they have no formal jobs and judges that the interest on loans they have acquired are not within reach of their pockets. It also could identify the tastes, preferences, habits, customs, and other essential characteristics of the market, competition and the customer. In chapter four, referring to a technical study of the project which analyzes all the right tools both tangible and intangible, with which they must have in order to provide quality services, including the optimal location and project engineering. In chapter five, it determines the feasibility of the project

through a financial analysis of the same, using the creation of cash flow projections, income statement, measurement indices such as the NPV, IRR and Benefit / Cost. It was determined that the funding will cover 70% by the founding partners and 30% will be given by non-founding members. The initial capital to start the activities of the institution is \$ \$ 9,757.93. In the sixth chapter, deals with the legal constitution of the savings in addition to their organization, determine the structural organization possess, in addition to its philosophical and its specific functions as an institution, the principles and values that this has, and established the name CAMFE "Alpachaca". Organization was structured box microfinance and business access, which is headed by a President who rules as the other main control units of the company, there is a counter and the two will take care of member service and customer. Chapter seven will determine the impacts of the project to be implemented such as the socio cultural, economic and educational, with the result that the project will have a positive impact overall average. In the end he says the findings and recommendations for the implementation of this project. Which are subject to each of the sections mentioned above.

AUTORÍA

Yo, Gabriela Carolina Gallegos Cueva, portador de la cédula de ciudadanía N° 100297772-4, declaro bajo juramento que la presente investigación: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAJA DE ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL EN LA PARROQUIA GUAYAQUIL DE ALPACHACA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA.”** es de total responsabilidad de la autora, y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

Gabriela Carolina Gallegos Cueva

C.C. 100297772-4

CERTIFICACIÓN

En calidad de Directora del Trabajo de Grado titulado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAJA DE ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL EN LA PARROQUIA GUAYAQUIL DE ALPACHACA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA”**, presentado por la señorita egresada Gabriela Carolina Gallegos Cueva, con cédula de ciudadanía 100297772-4; certifico que fue desarrollado, bajo mi supervisión técnica, para optar por el título de Ingeniera Comercial y considero que el presente trabajo reúne todos requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Mgs. Myrian Cisneros

C.C. 100179298-3



BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

Yo, GABRIELA CAROLINA GALLEGOS CUEVA, con cédula de ciudadanía Nro. 100297772-4, 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 (es) de la obra o trabajo de grado dominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAJA DE ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL EN LA PARROQUIA GUAYAQUIL DE ALPACHACA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de: **INGENIERA COMERCIAL**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital de la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma):

Nombre: Gabriela Carolina Gallegos Cueva

Cédula: 100297772-4



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:

| DATOS DEL CONTACTO | |
|---------------------------|---|
| APELLIDOS Y NOMBRES: | Gallegos Cueva Gabriela Carolina |
| CÉDULA DE IDENTIDAD: | 100297772-4 |
| DIRECCIÓN: | Tobías Mena y Luis Mideros |
| EMAIL: | caritogacu1987@hotmail.es |
| TELÉFONO: | 062 602-941 0994742451 |
| DATOS DE LA OBRA | |
| TÍTULO: | “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAJA DE ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL EN LA PARROQUIA GUAYAQUIL DE ALPACHACA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA” |
| AUTOR: | Gallegos Cueva Gabriela Carolina |
| FECHA: AAAAMMDD | 2012-07-16 |

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **GALLEGOS CUEVA GABRIELA CAROLINA**, con cédula de identidad Nro. **1002977724**, en calidad de autor (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato 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; en concordancia con la Ley de Educación Superior Art. 143.

3. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrollo, sin valorar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (les) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

| EL AUTOR | | ACEPTACIÓN | |
|-----------------|--------------------------------------|-------------------|---------------------------|
| (Firma): | ----- | (Firma): | ----- |
| Nombre: | Gabriela Carolina Gallegos Cueva. | Nombre: | ----- ----- |
| C.C.: | 1002977724 | Cargo: | JEFE DE BIBLIOTECA |

DEDICATORIA

El presente proyecto es dedicado a aquellas personas que siempre confiaron en mí y me encaminaron a cumplir mis objetivos.

A mis padres Dorita y Byron,

A mis hermanos Mary, Byron y Joseph,

Por brindarme su amor y su apoyo incondicional en cada momento de mi vida, por guiarme siendo un ejemplo para superarme en todas las facetas de mi vida.

A mis queridos sobrinos Valeria, Priscila y Christopher

Que están empezando su vida estudiantil, deseo que tengan la fortaleza de culminar con éxito sus estudios y puedan ser excelentes profesionales en el futuro.

Porque contar con su presencia y cariño en mi vida hace que todo me sea más fácil de alcanzar.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte que me brindo los conocimientos necesarios para lograr la realización de este proyecto de la mejor manera, a sus profesores quienes día a día supieron llenar con sus conocimientos y dedicación haciendo de mi una profesional capacitada para enfrentar los retos de la vida profesional.

A la Dra. Mirian Cisneros, Directora de este proyecto, por su guía, apoyo, paciencia y un sin numero de conocimientos y experiencias que me ha brindado durante el desarrollo del mismo.

A mis padres y a mis hermanos que han sabido comprender, ayudar y valorar mi esfuerzo.

A todas aquellas personas que directa o indirectamente colaboraron en la realización del presente proyecto.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|------|
| PORTADA..... | I |
| RESUMEN EJECUTIVO..... | II |
| THESUMMARIZEEXECUTIVE..... | IV |
| AUTORÍA..... | VI |
| CERTIFICACIÓN DEL ASESOR DE GRADO..... | VI |
| BIBLIOTECA UNIVERSITARIA..... | VIII |
| DEDICATORIA..... | XI |
| AGRADECIMIENTO..... | XII |
| INTRODUCCIÓN..... | 25 |

CAPÍTULO I

| | |
|---|-----------|
| DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL..... | 29 |
| Antecedentes Diagnósticos..... | 29 |
| Objetivos Diagnósticos..... | 29 |
| Objetivo General..... | 29 |
| Objetivos Específicos..... | 30 |
| Variables Diagnósticas..... | 30 |
| Indicadores..... | 30 |
| Matriz de relación diagnóstico..... | 32 |
| Fuentes de información..... | 33 |
| Análisis de Variables..... | 33 |
| Planteamiento General..... | 33 |
| Aspectos sociales..... | 34 |
| Situación Económica de los habitantes..... | 36 |
| Nivel de Educación..... | 36 |

| | |
|---|----|
| Actividades Productivas | 37 |
| Diagnóstico Externo | 38 |
| Aliados | 38 |
| Oponentes | 39 |
| Oportunidades | 30 |
| Riesgos | 40 |
| Determinación de la oportunidad de inversión..... | 40 |
| Población y Muestra..... | 41 |
| Determinación de la población | 41 |
| Determinación de la muestra | 41 |
| Fórmula de cálculo..... | 42 |
| Tabulación y análisis de la información | 42 |
| Determinación del Problema | 49 |

CAPÍTULO II

| | |
|---|-----------|
| MARCO TEÓRICO | 51 |
| El Sector Financiero..... | 51 |
| Tipos de Instituciones Financieras | 53 |
| Instituciones Financieras formales | 53 |
| Bancos de desarrollo públicos | 53 |
| Bancos Comerciales | 54 |
| Instituciones Financieras no bancarias | 54 |
| Instituciones Financieras Semi formales | 55 |
| Instituciones financieras cooperativas | 55 |
| Organizaciones no gubernamentales (ONG´s) | 56 |
| Proveedores financieros Informales | 56 |
| Las cooperativas de Ahorro y Crédito | 57 |
| Importancia | 57 |
| Finalidades | 58 |
| Organización Administrativa..... | 58 |
| Regulación y Supervisión del Sistema Financiero | 61 |
| Marco regulatorio y normativo | 61 |

| | |
|--|----|
| Principales indicadores financieros | 62 |
| Razones de liquidez | 64 |
| Índices de Actividad | 64 |
| Índices de Rentabilidad | 64 |
| Razones de Endeudamiento | 64 |
| Razón de Morosidad | 65 |
| Instituciones Micro financieras | 65 |
| Reseña histórica | 65 |
| Entidades Asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro | 66 |
| Banca Comunal | 67 |
| Principales Productos Micro Financieros | 67 |
| El Microcrédito | 67 |
| Tipos de Microcréditos | 69 |
| Personas que forman parte de un Crédito | 70 |
| El Micro ahorro | 71 |
| Productos Financieros | 73 |
| Servicios Financieros | 73 |
| Las Cajas de Ahorro y Crédito | 74 |
| Reseña histórica | 74 |
| Definición de Caja de Ahorro y Crédito | 74 |
| Características | 75 |
| Finalidades | 75 |
| Estructura administrativa y financiera | 75 |
| Operaciones que realizan las cajas de ahorro y crédito | 76 |
| Microempresa | 77 |
| Ventajas de la Microempresa | 78 |
| Desventajas de la Microempresa | 78 |
| Emprendedor | 78 |
| Diagnóstico Inicial | 79 |
| Estudio de Mercado | 79 |
| Demanda | 80 |

| | |
|---|----|
| Oferta | 80 |
| Precio | 81 |
| Producto | 81 |
| Estrategias de Mercadeo | 81 |
| Estrategias de Servicio | 82 |
| Estrategias de Precio | 82 |
| Estrategias de Promoción | 82 |
| Estrategias de Plaza | 83 |
| Estudio Técnico | 83 |
| Macro localización | 83 |
| Micro localización | 84 |
| Ingeniería del Proyecto | 84 |
| Estudio Financiero | 85 |
| Evaluadores Financieros | 85 |
| Valor Actual Neto | 86 |
| Tasa Interna de Retorno | 86 |
| Periodo de Recuperación de la Inversión | 87 |
| Punto de Equilibrio | 87 |
| Relación Beneficio Costo | 88 |
| Estructura Organizacional | 88 |
| Misión | 88 |
| Visión | 89 |
| Organigrama | 89 |
| Identificación de Impactos | 89 |

CAPÍTULO III

| | |
|---|-----------|
| ESTUDIO DE MERCADO | 91 |
| Planteamiento del Problema de investigación | 91 |
| Objetivos de la investigación | 91 |
| Identificación del Servicio | 93 |
| Características | 93 |

| | |
|--|-----|
| Productos de Captación | 93 |
| Productos de Colocación | 93 |
| Estrategia de Precio | 95 |
| Estrategia de Venta | 95 |
| Estrategia Promocional | 95 |
| Servicios sustitutivos | 96 |
| Cooperativas de Ahorro y Crédito | 96 |
| Normativa Sanitaria, Técnica y Comercial | 96 |
| Consumidor del Servicio | 99 |
| Estructura del Mercado | 100 |
| Competencia Perfecta | 100 |
| Investigación | 100 |
| Segmentación | 100 |
| Marco muestral o Universo | 102 |
| Tamaño de la muestra | 102 |
| Levantamiento de la investigación | 102 |
| Tabulación y procesamiento de la información | 102 |
| Entrevistas | 114 |
| Análisis de la Demanda | 118 |
| Demanda Prospectiva | 119 |
| Demanda Insatisfecha | 120 |
| Identificación de la Oferta | 120 |
| Oferta Prospectiva | 122 |
| Conclusiones del Estudio de Mercado | 123 |

CAPÍTULO IV

| | |
|--|------------|
| ESTUDIO TÉCNICO | 125 |
| Factores Determinantes | 125 |
| El Mercado | 125 |
| Disponibilidad de Talento Humano | 125 |
| Optimización del Tamaño del Proyecto | 126 |
| Localización del Proyecto | 127 |

| | |
|---|-----|
| Macro localización | 127 |
| Micro localización | 128 |
| Matriz locacional | 129 |
| Selección de la alternativa | 129 |
| Plano de Micro localización | 130 |
| Ingeniería del Proyecto | 131 |
| Procesos de prestación del Servicio | 131 |
| Diagrama de Flujo | 132 |
| Requerimiento de Talento Humano | 133 |
| Requerimientos de Insumos, Materiales | 133 |
| Diseño de Planta | 134 |
| Sistemas de Control | 135 |

CAPÍTULO V

| | |
|---|------------|
| ESTUDIO FINANCIERO | 141 |
| Determinación de la Inversión Inicial | 141 |
| Inversión en Propiedad, Planta y Equipo | 141 |
| Inversión en Activo Diferido | 142 |
| Inversión Variable | 143 |
| Capital de Trabajo | 143 |
| Inversión Total | 144 |
| Financiamiento | 144 |
| Análisis de Gastos | 145 |
| Gastos Administrativos | 145 |
| Gastos Sueldos Administrativos | 146 |
| Gasto Arriendo | 147 |
| Gastos servicios Básicos | 147 |
| Gasto Suministro y útiles de Oficina | 148 |
| Mantenimiento | 148 |
| Depreciación de Activos Fijos | 149 |
| Amortización de Activos Diferidos | 149 |
| Gasto de Ventas | 150 |

| | |
|--|-----|
| Presupuesto de Operación | 150 |
| Presupuesto de Ingresos | 150 |
| Proyección de Ahorros a la Vista | 152 |
| Microcrédito | 153 |
| Ingreso por Atrasos y Faltas | 155 |
| Ingreso de Interés por Mora | 155 |
| Presupuesto de Egresos | 156 |
| Intereses Pagados | 156 |
| Estados Financieros | 159 |
| Balance General | 159 |
| Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectadas | 160 |
| Flujo de Caja Proyectado | 161 |
| Evaluación Financiera | 161 |
| Tasa Mínima Aceptable (TMAR) | 161 |
| Valor Actual Neto (VAN) | 162 |
| Tasa Interna de Retorno (TIR) | 163 |
| Relación Beneficio - Costo..... | 163 |
| Período de Recuperación de Inversión (PRI) | 164 |
| Punto de Equilibrio (PE) | 164 |
| Análisis de Sensibilidad | 165 |

CAPÍTULO VI

| | |
|--|------------|
| ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL..... | 167 |
| Estructura Legal | 167 |
| Constitución de la Caja de Ahorro | 169 |
| Disolución y Liquidación | 172 |
| Estructura Interna | 173 |
| Empresa | 173 |
| Nombre o Razón Social | 173 |
| Titularidad de Propiedad de la Empresa | 173 |
| Tipo de empresa..... | 174 |
| Bases Filosóficas..... | 174 |

| | |
|--|-----|
| Misión | 174 |
| Visión | 174 |
| Objetivos | 174 |
| Valores..... | 175 |
| Políticas Empresariales..... | 175 |
| La Organización..... | 175 |
| Organigrama Estructural | 176 |
| Descripción de Funciones | 177 |
| Estrategias Empresariales | 183 |
| Estrategias mercadológicas de posicionamiento..... | 183 |
| Estrategias Operativas | 183 |
| Estrategias Financieras..... | 184 |

CAPITULO VII

| | |
|----------------------------------|------------|
| ANÁLISIS DE IMPACTOS..... | 185 |
| Impacto Socio Cultural | 186 |
| Impacto Económico..... | 187 |
| Impacto Educativo | 188 |
| Impacto General | 189 |

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|-----------------------|-----|
| CONCLUSIONES | 190 |
| RECOMENDACIONES | 192 |
| BIBLIOGRAFÍA | 194 |
| LINKOGRAFÍA | 195 |
| ANEXOS | 196 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|--|-----|
| Cuadro N° 1: Matriz de Relación Diagnóstico | 32 |
| Cuadro N° 2: Crecimiento Poblacional | 35 |
| Cuadro N° 3: Cobertura de los Servicios de la ciudad de Ibarra | 35 |
| Cuadro N° 4: Nivel de Educación | 37 |
| Cuadro N° 5: Nivel de Instrucción de la población | 37 |
| Cuadro N° 6: Determinación de la población y la muestra | 37 |
| Cuadro N° 7: Posibilidad de Ahorrar | 43 |
| Cuadro N° 8: Institución de Ahorro | 44 |
| Cuadro N° 9: Capacidad de ahorro | 45 |
| Cuadro N° 10: Actividad Económica | 46 |
| Cuadro N° 11: Ingresos Económicos | 47 |
| Cuadro N° 12: Creación de la caja de ahorro | 48 |
| Cuadro N° 13: Tasas de interés para el Microcrédito..... | 69 |
| Cuadro N° 14: Matriz de Relación Estudio de Mercado | 92 |
| Cuadro N° 15: Condiciones de Crédito | 94 |
| Cuadro N° 16: Asociado a un lfi | 103 |
| Cuadro N° 17: Productos Financieros | 104 |
| Cuadro N° 18: Servicios Financieros | 105 |
| Cuadro N° 19: Calidad de servicios financieros | 106 |
| Cuadro N° 20: Productos importantes de una institución financiera | 107 |
| Cuadro N° 21: Participa en alguna caja de ahorro o banca comunal | 108 |
| Cuadro N° 22: Beneficios que esperan recibir | 109 |
| Cuadro N° 23: Obtención de Créditos | 110 |
| Cuadro N° 24: Monto de crédito | 111 |
| Cuadro N° 25: Crédito para actividad económica | 112 |
| Cuadro N° 26: Conocimiento de alguna institución financiera en la Parroquia..... | 113 |
| Cuadro N° 27: Proporción de la Demanda | 119 |
| Cuadro N° 28: Demanda Real | 119 |
| Cuadro N° 29: Demanda Insatisfecha | 120 |
| Cuadro N° 30: Instituciones Financieras de la Ciudad de Ibarra | 120 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro N° 31: Oferta prospectiva | 122 |
| Cuadro N° 32: Micro localización | 129 |
| Cuadro N° 33: Inversión Propiedad. Planta y Equipo | 141 |
| Cuadro N° 34: Mobiliario y Equipo de Oficina | 142 |
| Cuadro N° 35: Equipo de Cómputo | 142 |
| Cuadro N° 36: Inversión en Activo Diferido | 142 |
| Cuadro N° 37: Inversión Variable | 143 |
| Cuadro N° 38: Resumen de Inversiones | 144 |
| Cuadro N° 39: Tabla de Amortización | 145 |
| Cuadro N° 40: Sueldo Básico Unificado Mensual | 146 |
| Cuadro N° 41: Remuneración Anual | 146 |
| Cuadro N° 42: Gasto Arriendo | 147 |
| Cuadro N° 43: Gasto Servicios Básicos | 147 |
| Cuadro N° 44: Gasto Suministro y Útiles de Oficina | 148 |
| Cuadro N° 45: Gasto Mantenimiento | 148 |
| Cuadro N° 46: Depreciaciones | 149 |
| Cuadro N° 47: Amortizaciones | 149 |
| Cuadro N° 48: Publicidad | 150 |
| Cuadro N° 49: Ahorros Proyectados | 151 |
| Cuadro N° 50: Proyección de Ahorros a la vista mensual | 152 |
| Cuadro N° 51: Proyección de Ahorros a la vista anual | 152 |
| Cuadro N° 52: Préstamos Concedidos | 153 |
| Cuadro N° 53: Presupuesto de Intereses Ganados | 154 |
| Cuadro N° 54: Ingresos por Atrasos y Faltas | 155 |
| Cuadro N° 55: Ingresos de Interés por Mora | 155 |
| Cuadro N° 56: Ingresos Financieros | 156 |
| Cuadro N° 57: Interés Depósitos a la vista (mensual) | 157 |
| Cuadro N° 58: Interés Depósitos a la vista (años) | 157 |
| Cuadro N° 59: Certificados de Aportación | 158 |
| Cuadro N° 60: Balance de situación Inicial | 159 |
| Cuadro N° 61: Estado de Pérdidas y Ganancias años | 160 |
| Cuadro N° 62: Flujo de Caja proyectado | 161 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro N° 63: Tasa Mínima Aceptable | 161 |
| Cuadro N° 64: Valor Actual Neto | 162 |
| Cuadro N° 65: Relación Beneficio - Costo | 163 |
| Cuadro N° 66: Punto de Equilibrio | 164 |
| Cuadro N° 67: Análisis de Sensibilidad | 166 |
| Cuadro N° 68: Impacto Socio- cultural | 185 |
| Cuadro N° 69: Impacto Económico | 187 |
| Cuadro N° 70: Impacto Educativo | 188 |
| Cuadro N° 71: Impacto General | 189 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|--|-----|
| Gráfico N° 1: Posibilidad de Ahorrar | 43 |
| Gráfico N° 2: Institución de Ahorro | 44 |
| Gráfico N° 3: Capacidad de ahorro | 45 |
| Gráfico N° 4: Actividad Económica | 46 |
| Gráfico N° 5: Ingresos Económicos | 47 |
| Gráfico N° 6: Creación de la caja de ahorro..... | 48 |
| Gráfico N° 7: Estructura Organizacional de una Cooperativa | 58 |
| Gráfico N° 8: Niveles de Autoridad de una Cooperativa | 76 |
| Gráfico N° 9: Asociado a una lfi..... | 103 |
| Gráfico N° 10: Productos financieros | 104 |
| Gráfico N° 11: Servicios Financieros | 104 |
| Gráfico N° 12: Calidad de Servicios financieros | 105 |
| Gráfico N° 13: Productos importantes de una institución financiera | 106 |
| Gráfico N° 14: Participa de alguna caja de ahorro o banca comunal ... | 107 |
| Gráfico N° 15: Beneficios que esperan recibir | 109 |
| Gráfico N° 16: Obtención de créditos | 110 |
| Gráfico N° 17: Monto de Crédito..... | 111 |
| Gráfico N° 18: Crédito para actividad económica | 112 |
| Gráfico N° 19: Conocimiento de alguna institución financiera en la Parroquia..... | 113 |

| | |
|---|-----|
| Gráfico N° 20: Macro Localización | 127 |
| Gráfico N° 21: Micro Localización | 128 |
| Gráfico N° 22: Plano de Micro localización | 130 |
| Gráfico N° 23: Diagrama de Flujo | 132 |
| Gráfico N° 24: Diseño de Planta | 134 |
| Gráfico N° 25: Solicitud de Ingreso | 135 |
| Gráfico N° 26: Libreta de Ahorro Solidario (anverso) | 136 |
| Gráfico N° 27: Certificados de Aportación (reverso)..... | 136 |
| Gráfico N° 28: Libreta de Crédito Solidario | 137 |
| Gráfico N° 29: Listado de Socios | 137 |
| Gráfico N° 30: Excedentes Certificados de Aportación | 138 |
| Gráfico N° 31: Comprobante de Retiro..... | 138 |
| Gráfico N° 32: Pagaré..... | 139 |
| Gráfico N° 33: Solicitud de Préstamo..... | 140 |
| Gráfico N° 34: Punto de Equilibrio (Años) | 165 |
| Gráfico N° 35: Logotipo de la Organización | 173 |
| Gráfico N° 30: Estructura Organizacional..... | 176 |

INTRODUCCIÓN

Con el propósito de dar a conocer el procedimiento metodológico seguido para realizar el presente trabajo de investigación, a continuación se transcriben partes fundamentales del Proyecto o Plan de Investigación aprobado por la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.

Problema o necesidad a satisfacer.- Alpachaca es una de las Parroquias urbanas más pobladas de la Ciudad de Ibarra, cuenta con todos los servicios básicos, está ubicado al norte de la Ciudad, un sector que no tiene un buen desarrollo socio económico por la falta de recursos económicos de sus habitantes y esto se debe a la falta de apoyo por parte de instituciones financieras para concederles microcréditos para poner en marcha sus pequeños negocios.

Las personas que residen en la Parroquia Guayaquil de Alpachaca no tienen un empleo adecuado y por lo tanto no tienen fuentes de ingresos fijas; es por esto que buscan diversas maneras de obtener ingresos económicos que les facilite su estilo de vida como son actividades de comercio en las que poseen habilidades y destrezas, en las cuales han recibido cursos de capacitación por parte de diferentes instituciones públicas.

Las personas que residen en la Parroquia Guayaquil de Alpachaca no tienen un empleo adecuado y por lo tanto no tienen fuentes de ingresos fijas.

El gran deseo de superación de las personas de esta Parroquia, las ganas de obtener una mejor fuente de ingresos para dar a sus familias un excelente servicio de salud, educación, alimentación, entre otros; ha logrado que quieran trabajar realizando diversas actividades de comercio, para lo cual necesitan de microcréditos que les proporcionen la facilidad de obtener los recursos necesarios para realizar dichos actos de comercio, por lo que se consideró necesario de un estudio de factibilidad

para la creación de una caja de acceso micro financiero y empresarial, que agrupe a personas de distintos estratos sociales para fomentar la cultura de ahorro, ofreciendo dar los fondos depositados por los socios pertenecientes a dicha institución en microcréditos con menores intereses que los entregados por las entidades financieras locales, además de dar confianza a sus socios siendo una institución que vele por los intereses de los socios y así fortalecer la microeconomía del país y por lo tanto de la región.

Justificación.- Las cajas de ahorro son entidades de carácter privado, creadas para promover el ahorro de individuos, son importantes para generar el desarrollo económico de un país, brinda fuentes de empleo para sus socios, ofrece la oportunidad de obtener créditos a bajas tasas de interés a comparación de las que ofrece cualquier institución financiera, sirve a los beneficiarios para incrementar la elaboración de sus productos y por lo mismo incrementa su fuente de ingreso.

La crisis económica mundial limita las oportunidades laborales de gran parte de la población, aunque los gobiernos de los países tratan de hacer lo posible para aumentar al máximo las oportunidades de empleo no es suficiente, es por esto que debe ser iniciativa particular organizar empresas para lograr facilitar puestos de empleo.

En el Ecuador donde priman los intereses de pocos y coexisten condiciones como el desempleo, la migración, una persistente estratificación económica y la inequidad en la distribución de ingresos de la sociedad, se observa que el acceso a ciertos tipos de productos o servicios es limitado para ciertos sectores de la población; es por esto que se debe buscar nuevas opciones que permitan mejorar la condición de vida actual de las personas pobres.

Los microcréditos pueden ser un instrumento válido para mejorar la situación de un gran porcentaje de la población del Ecuador, ya que se combatiría la restricción de créditos por parte de las instituciones

financieras y la discriminación a sectores marginados de la sociedad, esto podría constituir una política de desarrollo social y económico donde se crean nuevas iniciativas adecuadas a la realidad de prestatarios que no tienen suficientes ingresos o garantías para respaldar su demanda de crédito.

En el medio existen algunas instituciones micro financieras que tienen como objetivo atender a los sectores sociales excluidos de los mercados financieros formales, pero no es claro si la forma en que lo hacen en realidad está ayudando a surgir en su desarrollo económico a los sectores que lo necesitan, es por esto que se requiere crear una institución cuyo objetivo primordial sea el de influir en el nivel de vida de la población y mejorarla.

En el ámbito local la creación de la caja de acceso micro financiero y empresarial apoya a la superación económica de los socios y a la vez la de sus familias, ya que brindará un ingreso que les permitirá acceder a mejores condiciones de salud, educación y alimentación.

La población de la Parroquia mencionada tiene la necesidad de surgir económicamente es por esto que las personas buscan tener nuevas oportunidades de trabajo, creando la necesidad de tener ahorros propios que les permita realizar actos mercantiles.

El presente proyecto tendrá beneficiarios directos e indirectos. Como beneficiarios indirectos se considera a las personas que habitan en este sector ya que se reactivará la economía, también se beneficiaría la familia de los socios de la caja por que tendrán un mejor nivel de vida. Además se consideran beneficiarios directos del proyecto a todas las personas que van a conformar la caja de acceso microfinanciero y empresarial, ya que necesitan de un estudio de factibilidad para conocer si la creación de esta institución logrará el éxito deseado.

El presente proyecto es factible realizarlo desde el punto de vista legal ya que se apoya en la Constitución Política de la República del Ecuador que

permite la creación de esta institución, el municipio y diferentes organismos apoya a la creación de fuentes de empleo, desde el punto de vista de talento humano y material se cuenta con los socios que aportan para el funcionamiento de la misma.

Objetivo General:

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una caja de acceso micro financiero y empresarial en la Parroquia Alpachaca, Cantón Ibarra, Provincia Imbabura, con la finalidad de que el sector cuente con un sistema de ahorro y crédito, que permita a la población mejorar sus actividades económicas y condiciones de vida.

Objetivos Específicos:

- Efectuar un diagnóstico situacional, con la finalidad de caracterizar al área de investigación en aspectos tales como: aspectos socio-demográficos, situación económica; un diagnóstico externo puntualizando aspectos de las siguientes variables: aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendría la empresa a implantarse.
- Investigar la base teórica – científica para la realización del proyecto.
- Efectuar un estudio de mercado para determinar la demanda, la oferta y la pre factibilidad.
- Realizar un estudio técnico para determinar la macro y micro localización del proyecto y la tecnología que se va a utilizar.
- Realizar un estudio financiero para establecer la factibilidad económica que tiene el proyecto.
- Elaborar la estructura organizativa y funcional del proyecto para asegurar eficiencia administrativa y financiera
- Establecer los principales impactos que genere el proyecto desde el punto social-cultural, económico y educativo.

CAPITULO I

1. DIAGNÓSTICO TÉCNICO – SITUACIONAL

Con el diagnóstico situacional desarrollado se trata de caracterizar objetivamente el área donde se implementará el proyecto, enfocando aspectos como: históricos, socio-demográficos y actividades Económicas de la Parroquia Alpachaca, perteneciente al Cantón Ibarra. Se trata de un diagnóstico situacional general, puesto que el diagnóstico técnico se lo efectuará con el desarrollo del capítulo relacionado al Estudio de Mercado, donde se abordarán variables tales como Oferta, Demanda y Precios, en relación a la idea de proyecto a implantarse.

1.1. ANTECEDENTES DIAGNÓSTICOS

Metodológicamente, iniciaremos planificando el proceso del diagnóstico situacional, determinando los objetivos diagnósticos, variables, indicadores, matriz de relación diagnóstico y determinando las fuentes de información. A continuación detallamos los aspectos señalados.

1.1.1. Objetivos Diagnósticos

A continuación se formulan los objetivos a alcanzar con el análisis de información recopilada para desarrollar el diagnóstico situacional planteado.

1.1.1.1. Objetivo General

Efectuar un diagnóstico situacional, con la finalidad de caracterizar al área de investigación en aspectos tales como: aspectos socio-demográficos, situación económica, nivel de educación y actividades productivas; un diagnóstico externo puntualizando aspectos de las siguientes variables: aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendría la empresa a implantarse.

1.1.1.2. Objetivos Específicos

- Detallar los aspectos socio-demográficos de la Parroquia para conocer las condiciones de vida de la población.
- Analizar la situación económica de los habitantes de la Parroquia Alpachaca para identificar el nivel socio económico de la población.
- Determinar el nivel de educación que tienen las personas de la Parroquia para percibir el crecimiento académico de las mismas.
- Establecer las actividades productivas que realiza la población de la Parroquia con la finalidad de saber el área de mayor incidencia en el trabajo.

1.1.2. Variables Diagnósticas

- a) Aspectos Socio-demográficos
- b) Situación económica
- c) Nivel de educación
- d) Actividades productivas

1.1.3. Indicadores

a) Aspectos Socio-demográficos

- Crecimiento poblacional
- Servicios básicos
- Costumbres
- Salud
- Transporte público

b) Situación Económica

- Nivel de ingresos
- Nivel de ahorro
- Necesidades financieras

c) Nivel de Educación

- Acceso a Educación
- Nivel de alfabetización
- Instrucción académica

d) Situación Económica

- Artesanías
- Comercio
- Empleados particulares

1.1.4. Cuadro N° 1.- Matriz de relación diagnóstico

| OBJETIVOS | VARIABLES | INDICADORES | TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS | FUENTES DE INFORMACIÓN |
|--|------------------------------------|--|----------------------------------|---|
| Detallar los aspectos socio-demográficos de la Parroquia para conocer las condiciones de vida de la población. | Aspectos Socio demográficos | <ul style="list-style-type: none"> • Servicios básicos • Alimentación • Vivienda • Crecimiento Poblacional | Bibliografía | Parroquias del cantón Ibarra – monografías. Dirección Provincial de Educación de Imbabura, Departamento Técnico, Asuntos culturales Inec Ibarra |
| Analizar la situación económica de los habitantes de la Parroquia Alpachaca para identificar el nivel socio económico de la población. | Situación Económica | <ul style="list-style-type: none"> • Nivel de ingresos • Nivel de ahorro • Necesidades financieras | Encuesta | Población económicamente activa de la zona, |
| Determinar el nivel de educación que tienen las personas de la Parroquia para percibir el crecimiento | Nivel de Educación | <ul style="list-style-type: none"> • Acceso a educación • Nivel de alfabetización • Instrucción académica | Bibliografía | Inec – Ibarra |
| Establecer las actividades productivas que realiza la población de la Parroquia con la finalidad de saber el área de mayor incidencia en el trabajo. | Actividades Productivas | <ul style="list-style-type: none"> • Artesanías • Comercio • Empleados particulares | Bibliografía Encuesta | <ul style="list-style-type: none"> • Municipio de Ibarra • Parroquias del cantón Ibarra – monografías. Dirección Provincial de Educación de Imbabura, Departamento Técnico, Asuntos culturales • Población económicamente activa |

FUENTE: Elaboración de Objetivos

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

1.1.5. Fuentes de información

Para desarrollar el presente capítulo de diagnóstico situacional se recurrió a diversas fuentes de información, siendo las principales las siguientes: INEC, Consejo Nacional Electoral, Junta Parroquial de Alpachaca, Internet, entrevistas, encuestas y observación directa.

1.2. ANÁLISIS DE VARIABLES

Seguidamente se pasa a analizar cada una de las variables determinadas para desarrollar el presente diagnóstico general o situacional. Las variables serán medidas con los indicadores señalados, para lo cual se hizo necesario desplegar la búsqueda de información y datos, especialmente de fuentes secundarias, entrevistas y observación directa de la zona donde se ubicará el proyecto.

1.2.1. Planteamiento general

La Ciudad de Ibarra cuenta con una población de 180.654 habitantes se encuentra ubicada al norte del país, su población se encuentra dividida en 5 Parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y La Dolorosa y 7 Parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio; con una superficie total de 1.162.,22 km², con una densidad de 131,87 hab/Km² en el cantón, 2.604 hab/Km² en el área urbana y 39,1 habitantes/Km² en el área rural. La zona urbana del cantón cubre la superficie de 41,68Km², la zona rural cubre la superficie de 1.120,53 Km².

La Parroquia Guayaquil Alpachaca con una población de 25.000 habitantes está ubicada en el sector occidental de la Ciudad Blanca, con una superficie total de 4.71 Km², a dos kilómetros del centro de la misma. Se extiende entre las estribaciones de unas colinas que enmarcan a la hermosa Ciudad de Ibarra.

Para el diagnóstico situacional se tomó en cuenta la Parroquia Guayaquil de Alpachaca como población, en este lugar se aplicó una encuesta que

permitió establecer la situación social por la que atraviesa dicho lugar, este es una Parroquia que cuenta con todos los servicios básicos como agua potable, luz eléctrica, alcantarillado, teléfono y transporte, importantes para el desarrollo económico social de los habitantes de la Parroquia, las personas que residen en este sector no cuentan con un nivel académico adecuado, ya que en su mayoría han realizado sus estudios hasta la primaria sin lograr tener un nivel de instrucción superior.

Se constató que la gran parte de la población no tiene acceso a una buen estilo de vida, ya que sus ingresos económicos están por debajo del valor de la canasta básica, tiene una buena cultura ya que estas personas tienen un fondo de ahorro para diversas situaciones imprevistas o para destinarlos a cuestiones de salud, educación, y otros; la actividad económica que realizan la mayoría de estas personas es la de transporte por no tener una mejor instrucción académica y la otra parte se dedica a la comercialización de productos varios

Las personas de la Parroquia Alpachaca creen que la creación de una caja de acceso micro financiero y empresarial mejoraría la situación económica de esta localidad ya que daría puestos de trabajo, además de mejorar el comercio de la zona.

1.2.2. Aspectos Sociales

Este aspecto tiene como objetivo principal el conocimiento de las características sociales de la población de la Parroquia Alpachaca, entre los cuales se detallan:

Crecimiento Poblacional.- Alpachaca empezó en los años cincuenta solo como un barrio, cuando se comienza a lotizar parte de la hacienda La Merced de Azaya, posibilitando el asentamiento de diversos moradores; así fue creciendo y con el pasar de los años se convirtió en Parroquia en el año de 1.981 para facilitar su régimen administrativo y solucionar problemas de crecimiento urbano y la dotación de servicios de infraestructura básica.

Cuadro N° 2
Crecimiento Poblacional

| Crecimiento Poblacional | | | |
|--------------------------------|-----------|------------------|-----------|
| Ibarra (Zona Urbana) | | Alpachaca | |
| Año | Población | Año | Población |
| 1982 | 53.428 | 1982 | 10.000 |
| 2010 | 131.856 | 2010 | 25.000 |
| *2011 | 136.154 | *2011 | 28.045 |
| *2012 | 140.593 | *2012 | 31.461 |

FUENTE: INEC, CENSO 2010

ELABORADO POR: La Autora

* Proyecciones

Desde entonces la Parroquia ha tenido un crecimiento poblacional en aumento, siendo así que en el año de 1982 tenía solo 10.000 habitantes y hoy en día se estima que cuenta con 31.461 personas que habitan este populoso sector, ha tenido un incremento del 12,18% en los años transcurridos.

Servicios Básicos.- Por otro lado cabe mencionar que la Parroquia cuenta con todos los servicios básicos como agua potable, luz eléctrica, alcantarillado, pero solo algunos cuentan con el servicio telefónico importantes para el desarrollo económico social de los habitantes de la misma.

Cuadro N° 3
Cobertura de los Servicios de la Ciudad de Ibarra

| N° | SERVICIOS BÁSICOS | % |
|----|---------------------|------|
| 1 | Agua Potable | 93.8 |
| 2 | Alcantarillado | 91.1 |
| 3 | Desechos Sólidos | 89.2 |
| 4 | Energía Eléctrica | 95.5 |
| 5 | Servicio Telefónico | 37.7 |

FUENTE: SIISE - 2005

ELABORACIÓN: La Autora

Costumbres.- Los habitantes traen las costumbres y tradiciones de sus pueblos de origen y las implantan en las existentes. Así en Alpachaca se bailan los San Juanes, se celebran las fiestas de los Santos.

Salud.- Cuenta también con un subcentro de salud el cual proporciona variedad de servicios médicos a los moradores de la Parroquia.

Transporte Público.- Cuenta con el servicio de buses al que se accede mediante el pago de una tarifa fijada y que se lleva a cabo con servicios regulares establecidos que operan en rutas determinadas, con un horario regular y paradas específicas.

1.2.3 Situación económica de los habitantes

Nivel de Ingresos: La gran parte de la población de la Parroquia no tiene ingresos económicos adecuados ya que los trabajos para los que existe una amplia oferta de mano de obra suele estar peor pagados y por lo mismo sus ingresos están por debajo de la canasta básica, otra parte de la población recibe el bono de desarrollo humano otorgado por el estado es por esto que no tienen acceso a un buen estilo de vida;

Nivel de Ahorro.- La mayoría de la población tiene una buena cultura ya que estas personas tienen un fondo de ahorro para diversas situaciones imprevistas o para destinarlos a cuestiones de salud, educación, y otros; el valor determinado por entrevistas realizadas a diversas personas demuestra que las mismas guardan más de 15 dólares de sus ingresos.

Necesidades Financieras.- Las personas de este populoso sector no tienen acceso a productos y servicios financieros en las instituciones financieras formales gracias a la inequidad a la distribución del ingreso y porque no tienen flujos de caja futuros o garantías para respaldar su demanda de crédito.

1.2.4. Nivel de Educación

El nivel de educación es muy importante para una sociedad ya que de esta depende que su desarrollo sea exitoso, según datos de INEC tenemos lo siguiente:

Cuadro N° 4
Nivel de Educación

| Nivel De Analfabetismo | | | |
|-------------------------------|------------------|----------|--------------|
| | POBLACIÓN | % | TOTAL |
| Área urbana | 108535 | 4.2 | 4558.47 |
| Alpachaca | 25000 | 0.99 | 240 |

FUENTE: INEC, censo 2010

ELABORADO POR: La Autora

La población de personas analfabetas del área urbana, según el censo 2001 representa el 4.2% del total del cantón Ibarra y el 0.96% corresponde a la Parroquia Guayaquil de Alpachaca; por lo tanto se puede decir que este sector tiene un bajo nivel de analfabetismo.

Cuadro N° 5
Nivel de Instrucción de la población

| Niveles de instrucción | | | |
|-------------------------------|--------------------|------------------|----------|
| | Zona urbana | Alpachaca | % |
| Ninguno | 3003 | 766 | 3.06 |
| Centro alfab. | 280 | 71 | 0.28 |
| Primaria | 44878 | 11443 | 45.77 |
| Secundaria | 27001 | 6884 | 27.53 |
| Post bachillerato | 772 | 197 | 0.79 |
| Superior | 14812 | 3776 | 15.10 |
| Post grado | 238 | 61 | 0.24 |
| No declarado | 7067 | 1802 | 7.21 |

FUENTE: INEC, censo 2010

ELABORADO POR: La Autora

La Parroquia Alpachaca no tiene problemas de analfabetismo, pero en cambio la mayoría de sus habitantes no tienen un buen grado de escolaridad ya que el 45.77% solo tiene aprobado la primaria, el 27.53% secundaria, y las personas que tienen aprobados los mayores niveles de instrucción son el 15.10% superior y 0.24% de post grado.

1.2.5. Actividades Productivas

En la Parroquia existen diversas actividades Productivas a las que se dedican la gente como son la:

Artesanías.- Principalmente las mujeres son las autoras de esta actividad ya que laboran ropa de lana, especialmente sacos que venden en el centro de Ibarra y en lugares cercanos.

Comercio.- Se dedican a la compra y venta de varias mercancías como vestimenta, artículos de primera necesidad, que traen de otras partes como por ejemplo de Colombia para negociarlos dentro de la Ciudad.

Empleados Particulares: También hay personas que son dependientes de un patrono, realizan trabajos varios y por este reciben una paga y esta puede ser mensual, quincenal o semanal.

1.3. DIAGNÓSTICO EXTERNO

Por tratarse de una idea de nuevo proyecto a implantarse, no se puede realizar un diagnóstico interno (FODA); por lo cual, se hace necesario, conocer el entorno donde funcionará el nuevo emprendimiento, entrar a analizar ese entorno en cuanto a los posibles aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendría la empresa o microempresa a ser implementada en el lugar macro escogido para su ubicación y ulterior funcionamiento.

1.3.1. Aliados

- Los miembros de la Junta Parroquial, quienes serán los que ayudarán a difundir y comunicar sobre las bondades y beneficios del Proyecto a instalarse.
- Además se cuenta con el apoyo de un grupo de mujeres emprendedoras que quieren disponer de recursos para el desarrollo de sus actividades productivas.
- El MIES es una institución que apoya la creación de este tipo de proyectos, es por esto que se cuenta con su asesoría para la realización del mismo.

- El Ilustre Municipio de Ibarra es también un aliado para el siguiente proyecto ya que esta entidad apoya a los proyectos sociales que mejoren las condiciones de vida de las personas de la Ciudad.

1.3.2. Oponentes

- Bancos y financieras, que sin tener agencias en el sector, se verán disminuidos en la cantidad de clientes, ya que estos podrán hacer sus transacciones monetarias en la misma localidad de su domicilio.
- Cooperativas de ahorro y crédito, del sector o a nivel central de la Ciudad, que verán en el nuevo proyecto a implantarse en Alpachaca, una clara competencia.
- Otras entidades financieras como la banca comunal por ejemplo el Fodemi entre otras, que tiene el mismo fin social, las cuales serán competencia en brindar los mismos servicios.

1.3.3. Oportunidades

- Se dispone de la donación de un capital semilla para emprender las actividades del proyecto, por parte de los socios fundadores del proyecto.
- Se cuenta con asistencia técnica del MIES para el trámite de legalización de la caja de acceso microfinanciero y empresarial.
- Su tecnología crediticia se fundamenta en el uso intensivo de información privada, ya que por la interacción y cercanía entre la organización y sus miembros es más fácil superar los problemas de información, incentivos y cumplimiento de contratos, la vigilancia directa es otra de las características que les permite conocer sobre la capacidad y voluntad de pago de sus socios; sin incurrir en altos costos a este respecto.
- Tendrá como socios a personas de distintos estratos sociales, es decir no discriminará a sus socios.

- Además la Ley orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, que señala que este sector recibirá un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida que impulsen el desarrollo de la economía.

1.3.4. Riesgos

El peligro de que el proyecto no tenga estabilidad, es que las personas encargadas del manejo administrativo y financiero de la organización no estén debidamente capacitadas, para realizar las operaciones financieras y demás obligaciones para el correcto manejo de la institución, es por esto que se requiere asistencia técnica y capacitación a los socios para que sean capaces de llevar con éxito las operaciones financieras del proyecto.

1.4. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Realizado el diagnóstico situacional se puede determinar que si se puede implementar la caja de acceso micro financiero y empresarial; ya que, la mayoría de las personas creen que la creación de la misma mejoraría la situación económica de esta localidad, además que el proyecto busca cumplir labor social sin fines de rentabilidad, aportando así a la economía popular y solidaria.

Además que ayudará al fortalecimiento de la microeconomía ya que este tipo de proyectos juegan un papel importante en la movilización local de fondos, captando ahorros, aunque sean montos muy pequeños y revirtiéndolos en la concesión de créditos productivos que crecen en relación directa al dinero ahorrado.

Al mismo tiempo que se sustenta en la participación ciudadana para promover el desarrollo económico de los socios, porque les permitirá obtener recursos para realizar las diferentes actividades productivas y así ser generador de riqueza y trabajo para crear crecimiento económico y social de la población, un desarrollo que permita mejorar la calidad de vida.

Así pues, después de haber efectuado el diagnóstico situacional general y diagnóstico externo; se puede afirmar que en la Parroquia de Alpachaca, se presentan suficientes características sociales y potencialidades económicas como para implantar un proyecto económico-productivo. De allí la necesidad de desarrollar todo el proceso investigativo que conlleve a formular la propuesta con el siguiente tema:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAJA DE
ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL EN LA PARROQUIA
ALPACHACA, CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA IMBABURA**

1.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

1.5.1. Determinación de la población

Para realizar el siguiente diagnóstico se ha designado como población a los habitantes de la Parroquia Guayaquil de Alpachaca que se encuentra conformada por 25.000 habitantes, según datos de la Junta parroquial.

1.5.2. Determinación de la muestra

Para la determinación de la muestra se ha tomado en cuenta solo a un segmento de la población, el cual es la población económicamente activa de la Parroquia y según datos del Consejo Nacional Electoral se encuentra conformada por 7.189 personas, entre 3.373 hombres y 3.816 mujeres; por lo tanto se procederá al cálculo de la muestra utilizando la técnica de muestreo probabilístico aleatorio simple.

Cuadro N° 6

Determinación de la población y la muestra

| Descripción | N° de Habitantes |
|----------------------------------|------------------|
| Parroquia Guayaquil de Alpachaca | 25.000 |
| Población Económicamente activa | 7.189 |
| - Hombres | 3.373 |
| - Mujeres | 3.816 |

FUENTE: Junta Parroquial Alpachaca. Consejo Nacional Electoral

ELABORADO POR: La Autora

1.5.3. Fórmula de cálculo

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

Dónde:

n= Muestra

N= población 7.189

d²= Varianza 0.25

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

E= Limite aceptable de error de muestra 0.08

Z²= Nivel de confianza 1.96

$$n = \frac{(7189) (0,25) (1.96)^2}{(7189-1) (0.08)^2 + (0.25) (1.96)^2}$$

$$n = \frac{6906.2364}{46.9764}$$

$$n = 147$$

1.6. Tabulación y análisis de la información

Se elaboraron 147 encuestas que se realizaron a los habitantes de la Parroquia Guayaquil de Alpachaca a la Población Económicamente Activa a continuación se presenta la evaluación de la información:

1.- Tiene Ud. La capacidad de ahorrar?

CUADRO N° 7
Posibilidad de Ahorrar

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 121 | 82% |
| No | 26 | 18% |
| TOTAL | 147 | 100% |

GRÁFICO N° 1



ANÁLISIS

La gran mayoría de personas encuestadas tienen la capacidad de ahorrar, para diversas situaciones como salud, educación, consumo entre otros, ya que son económicamente activos es decir tienen una fuente de ingresos, muchas de ellas si lo hacen por que dicen que siempre hay situaciones que necesitan de dinero urgente.

2.- ¿Si Ud. tiene posibilidad de ahorrar, especifique en cuál de estas instituciones preferiría hacerlo?

CUADRO N° 8

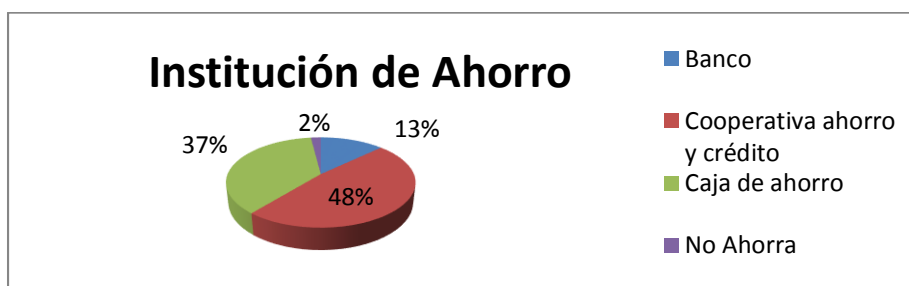
Institución de Ahorro

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|------------------------------|------------|-------------|
| Banco | 19 | 13% |
| Cooperativa ahorro y crédito | 70 | 48% |
| Caja de ahorro | 54 | 37% |
| No Ahorra | 4 | 2% |
| Total | 147 | 100% |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 2



ANÁLISIS

Se puede observar que todas las personas que tienen posibilidad de ahorrar, preferirían hacerlo en una cooperativa de ahorro y crédito porque hay más seguridad, pero por otra parte las personas creen que en una caja de ahorro le cobrarían menos interés en un crédito y sin ponerle tanta traba para obtenerlo, debido a que la gente conoce mediante charlas, las ventajas de las cajas de ahorro de manera directa o indirecta, además porque las oficinas les quedaría más cerca a su domicilio, y no tendrían que trasladarse muy lejos; las demás instituciones financieras inducen en gastos como pasajes además de que están conscientes de que una caja de ahorro les brindaría créditos a tasas más bajas que el resto de instituciones financieras, tendrían conocimiento de la honorabilidad y las actividades de los socios para otorgar créditos en la institución, por que todos los socios serán personas conocidas del sector, pero el problema es que las personas piensan que por ser pequeña no le brinda la seguridad necesaria.

3.- ¿Qué capacidad de dinero tiene para ahorrar?

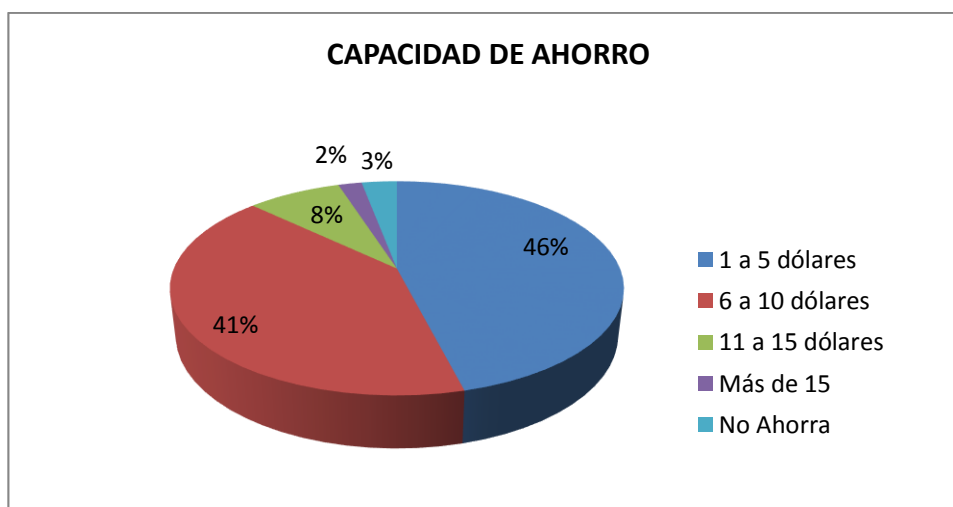
CUADRO N° 9
Capacidad de ahorro

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|-----------------|------------|-------------|
| 1 a 5 dólares | 68 | 46% |
| 6 a 10 dólares | 60 | 41% |
| 11 a 15 dólares | 12 | 8% |
| Más de 15 | 3 | 2% |
| No Ahorra | 4 | 3% |
| TOTAL | 147 | 100% |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 3



ANÁLISIS

De las personas encuestadas el 46% tiene la capacidad de ahorrar hasta cinco dólares mensuales, ya que los trabajos son inestables con bajos ingresos económicos y con cargas familiares, que en promedio son 4.7 según el INEC, censo 2010.

4.- ¿Cuál es la actividad económica que Ud. realiza?

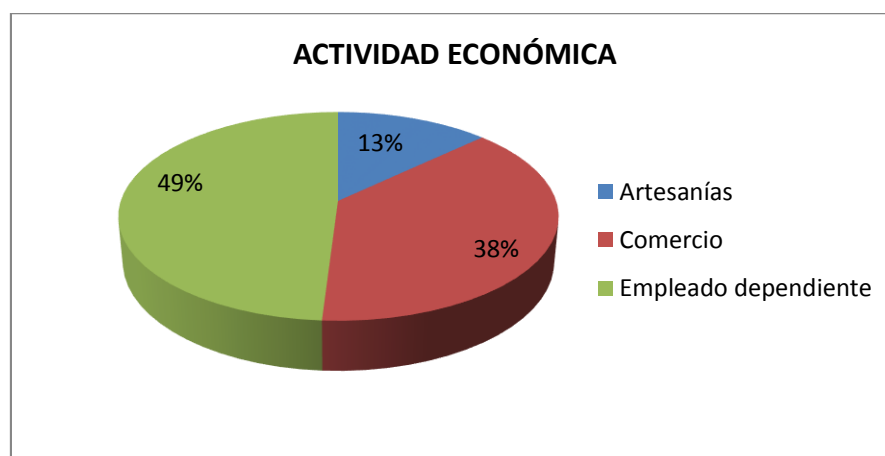
CUADRO N° 10
Actividad Económica

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|----------------------|------------|-------------|
| Artesanías | 19 | 13% |
| Comercio | 55 | 38% |
| Empleado dependiente | 73 | 49% |
| TOTAL | 147 | 100% |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 4



ANÁLISIS

De las personas encuestadas se analizó que la mayor parte es empleado dependiente, pues la gente del sector no está debidamente preparada académicamente, lo que guarda relación con el censo del 2010, por esto no tienen trabajo estable, la otra parte del sector se dedica al comercio de varios productos, además realiza artesanías de diverso tipo como bordados, tejidos de ropa entre otros.

4.- Los ingresos económicos mensuales que Ud. recibe están entre:

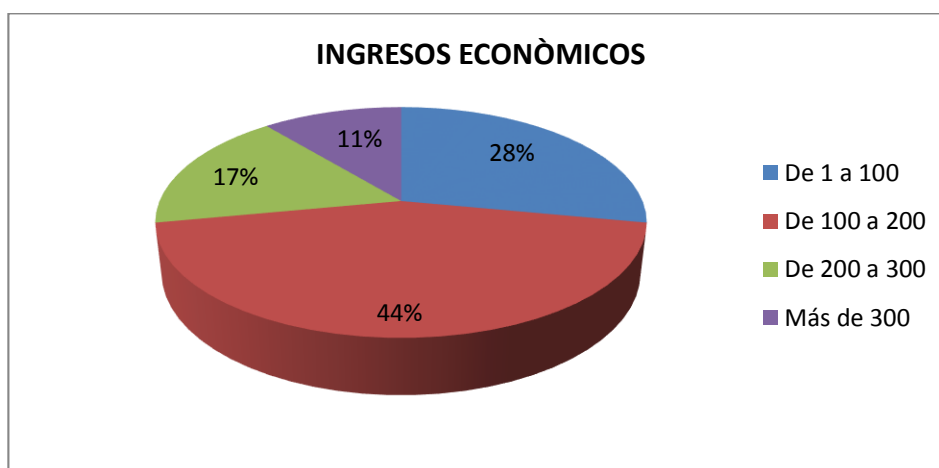
CUADRO N° 11
Ingresos Económicos

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|--------------|------------|-------------|
| De 1 a 100 | 41 | 28% |
| De 100 a 200 | 65 | 44% |
| De 200 a 300 | 25 | 17% |
| Más de 300 | 16 | 11% |
| TOTAL | 147 | 100% |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 5



ANÁLISIS

La mayoría de los habitantes de la Parroquia no cuentan con un sueldo digno para vivir cómodamente, ya que su falta de educación les hace imposible conseguir un mejor trabajo; pese a la nueva ley que existe los empleadores se aprovechan de la necesidad, la falta de fuente de trabajos y no les pagan la remuneración legal.

5.- ¿Cree Ud. que con la creación de una caja de acceso micro financiero y empresarial mejore la situación económica de las familias de la Parroquia?

CUADRO N° 12

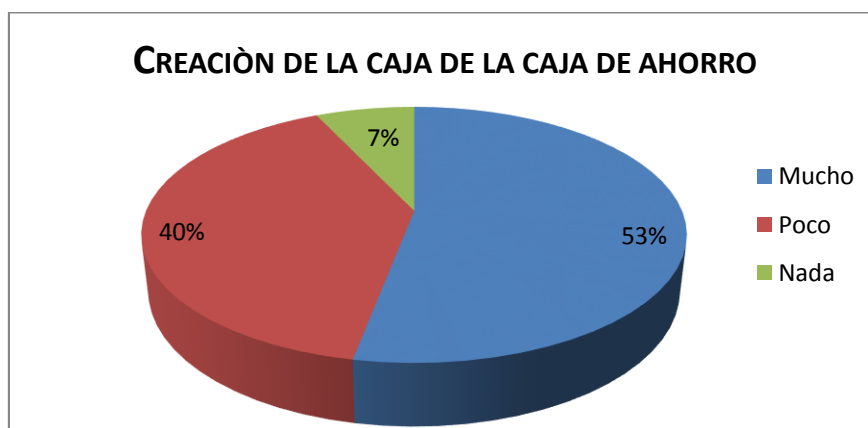
Creación de la caja de ahorro

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|--------------|------------|-------------|
| Mucho | 78 | 53% |
| Poco | 59 | 40% |
| Nada | 10 | 7% |
| TOTAL | 147 | 100% |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 6



ANÁLISIS

La mayoría de personas creen conveniente la creación de una caja de acceso micro financiero y empresarial que mejore la situación económica de las familias de la Parroquia, porque estará más cerca de su domicilio además de estar administrada por personas de la misma Parroquia; porque el menor interés les va a permitir pagar un menor dividendo que el resto de las ifis y esto le permitirá tener mayor ahorro para invertir en el bienestar de sus familias

1.7. Determinación del problema

Las personas de la Parroquia Guayaquil de Alpachaca tienen la necesidad de ser beneficiados con la caja de ahorros, para lograr el desarrollo de sus actividades productivas, ya que será un instrumento de cambio que pueda fortalecer la microeconomía del sector. Los pobladores de la zona han manifestado que preferirían ahorrar en una cooperativa de ahorro y crédito, pero al crearse una caja de ahorro en el sector, estarían dispuestos a formar parte de ella, puesto que una institución de ésta naturaleza les permite acceder a sus productos y servicios sin tanto obstáculo y a menores tasas de interés.

Además se concluyó que las personas ahorran pequeñas cantidades de dinero según sus ingresos pero lo hacen de manera informal, guardando el dinero en la casa lo que conlleva mayor riesgo, es decir no lo hacen en una institución, ya que el acceso a las mismas involucra costos que encarecen los beneficios recibidos. La periodicidad de ingresos en generalidad es mensual, son empleados dependientes informales con alta inestabilidad.

La mayoría de la población considera que tienen cultura de ahorro para situaciones imprevistas de salud y educación. Las personas guardan de sus ingresos aproximadamente diez dólares cada mes y destinan cinco dólares al ahorro.

El nivel de educación es primario y los empleadores se aprovechan de su necesidad, no les pagan lo que la ley establece.

La actividad económica es el comercio informal y artesanías como tejidos, bordados; los ingresos mensuales del sector de análisis están por debajo de la canasta básica y consecuentemente no pueden tener buen estilo de vida.

Además los habitantes de ésta zona no tienen confianza en una institución donde puedan colocar su dinero y disponer a futuro de forma inmediata para cubrir necesidades imprevistas de la actividad productiva que realizan, ya que la mayor parte de instituciones financieras no les da las facilidades necesarias para abrir una cuenta de ahorro, para acceder a créditos a bajas tasas de interés y la zona de Alpachaca financieramente es una zona de alto riesgo.

El comercio es la actividad económica de mayor ocurrencia en la zona de estudio, tanto formal como informal, las personas de este sector en su mayoría se dedica a la compra y venta de víveres, productos de consumo masivo.

El principal enfoque de esta propuesta es la creación de una caja de acceso micro financiero y empresarial que aglutine a personas de distintos estratos sociales para proporcionar una mejoría en la situación económica de esta localidad ya que aportaría al desarrollo de los pequeños negocios, brindando un servicio social y humano, para que los socios ahorren su dinero, se inviertan en sus negocios y mejore su situación social.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 El Sector Financiero

Art. 2.-"Son instituciones financieras privadas los bancos, las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público. Los bancos y las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo se caracterizan principalmente por ser intermediarios en el mercado financiero, en el cual actúan de manera habitual, captando recursos del público para obtener fondos a través de depósitos o cualquier otra forma de captación, con el objeto de utilizar los recursos así obtenidos, total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión."

Ley General de Instituciones del Sistema Financiero

El llevar a cabo planes de consumo, inversión o ahorro, depende en gran parte de la disponibilidad de recursos financieros, cuyos oferentes y demandantes comúnmente no coinciden al mismo tiempo en el mercado, por lo que es conveniente la existencia de mecanismos que permitan traspasar estos recursos de un segmento de mercado a otro. Este mecanismo se denomina intermediación financiera, llevada a cabo por intermediarios financieros que emiten instrumentos financieros como respaldo de los fondos que obtienen del público, para luego ofertarlos a sus clientes.

La conjunción de varios intermediarios financieros da origen al denominado sistema financiero, que apoyado por un soporte institucional, concreta algún tipo de especialización, ya que su capacidad de administrar y movilizar una gran parte de los fondos que circulan en la comunidad, le permite cumplir funciones de intermediación a pequeña,

mediana y gran escala, dependiendo de su cartera de crédito, su capacidad institucional y su voluntad para brindar más servicios.

El sector financiero tiene las siguientes características:

- Genera solo productos intangibles
- El valor agregado resulta principalmente de cuatro tipos de operaciones: custodia, intermediación, compensación y liquidación.
- Se segmenta según los mercados, definidos por tipos de activos, operaciones, plazos y fines a que se destinan.
- Moviliza activos financieros, monetarios para tres fines: liquidación de transacciones, mantenimiento precautorio de reservas, usos especulativos.

Por sus características, el sector financiero, hace las veces de centro de acumulación de capitales; capta los ahorros de distintos agentes económicos hasta logran un capital significativo y finalmente lo destina a inversiones. Esta transformación de montos se ve relacionada directamente con la amplitud en los plazos, hecho que se constata en la mutación de fondos de depósito de menor suma a corto plazo en créditos de mayor magnitud, a largo plazo.

También una parte representativa de los pagos, ordinariamente en efectivo o por medio de transferencias, se realiza por medio de las instituciones financieras, este hecho constituye uno de los roles fundamentales del papel de los intermediarios financieros en el mercado.

Esta función del sector financiero permite reafirmar la confianza del público en el dinero, estabilizando la economía y permitiendo a las autoridades influir en este ámbito, contando con una herramienta valiosa de movilización de fondos, que combinada con incentivos hacia la inversión podrían desembocar en la generación de fuentes de empleo y

producción como políticas gubernamentales inclinadas a mejorar la situación de los habitantes del país.

En la Ciudad de Ibarra, dada su importancia, el sector financiero atiende a su población mediante varios tipos de instituciones; de las registradas en la Superintendencia de Bancos y Seguros, bancos privados, cooperativas de ahorro y crédito, instituciones financieras públicas, mutualistas y sociedades financieras, son las más importantes.

2.2 Tipos de Instituciones Financieras

“Las instituciones financieras sirven como intermediarios al canalizar los ahorros de los individuos, empresas y gobiernos hacia préstamos o inversiones” **GITMAN, Lawrence J. 2007, en Principios de Administración Financiera, Pearson educación de México, México, decimo primera edición, pág. 19**

En un contexto global, las instituciones que conforman el sistema financiero, pueden clasificarse en tres grandes grupos: formales, semiformales e informales. Cada una de estas instituciones tiene sus propias características y regulación. Las Instituciones formales son aquellas que no solo están sujetas a regulaciones generales de prudencia, sino que operan bajo la supervisión bancaria de parámetros específicos previamente establecidos. Las instituciones semiformales son entidades registradas, sujetas a leyes generales, pero que, con pocas excepciones, están sujetas a supervisión bancaria específica. Los proveedores informales, son aquellos que no están regulados por legislación más allá de la civil y cuyo funcionamiento no está bajo ningún tipo de supervisión oficial.

2.2.1 Instituciones financieras formales

2.2.1.1 Bancos de desarrollo públicos

Los bancos de desarrollo se consideran instituciones oficiales de fomento que se centran en otorgar recursos de largo plazo para el

fortalecimiento del sistema empresarial, dando firme apoyo a la formación de grandes empresas en los sectores básicos de la economía, en la provisión de recursos a regiones carentes y a puntos de estrangulamiento del sector real de la economía, así como en el abastecimiento de recursos para inversiones públicas de interés social

Instituciones de gran escala, centralizadas que son propiedad del gobierno; con metodologías y técnicas de selección que demandan garantías y ampliamente apoyadas por organizaciones internacionales y dirigidas a sectores estratégicos y vulnerables como el agrícola o industrial. La mayoría de ellos con enfoque tradicional intervencionista, priorizando las bajas tasas de interés en lugar de la calidad de crédito. Ejemplos característicos de estos son el Banco Central del Ecuador, Banco del Estado, Banco Ecuatoriano de la Vivienda, Banco Nacional del Fomento, la Corporación Financiera Nacional.

2.2.1.2 Bancos Comerciales

Los bancos comerciales tienen una principal operación pasiva que es la captación de depósitos a la vista en cuenta corriente

Son instituciones financieras formales y reguladas que se enfocan en otorgar préstamos a corto y largo plazo, propiedad de sus accionistas y que operan con fondos propios; financieramente autosostenibles e independientes de subvenciones operativas o fondos de capital provenientes de canales ajenos a los convencionales manejados en el mercado formal. Los más difundidos en el entorno de la Ciudad son el Banco Internacional, Banco del Pichincha, Banco de Guayaquil, Produbanco, Banco Solidario y Procredit entre otros.

2.2.1.3 Instituciones financieras no bancarias

Son entidades que si bien responden a estándares y requisitos financieros bancarios, operan bajo algunas regulaciones especiales. Canalizan fondos patrimoniales, ganancias retenidas u otro capital

prestado, para otorgar servicios de pequeña y gran escala; por ser organizaciones privadas, sus actividades varían según sus estatutos. Se pueden reconocer entre estas a compañías de titularización, mutualistas y sociedades financieras, algunos ejemplos, en el mismo sentido son la Corporación de Decisión de Mercados, las mutualistas Benalcázar, Pichincha, Ambato e Imbabura y finalmente Consulcrédito, CORFINSA, Diners Club del Ecuador, FINCA S.A, Leasingcorp, PROINCO S.A. y UNIFINSA, entre otras.

2.2.2 Instituciones Financieras Semiformales

2.2.2.1 Instituciones financieras cooperativas

Art. 21.El sector cooperativo *“Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales, culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social.”* **Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, 2011**

Instituciones que desempeñan una función de intermediación financiera activa, especialmente mediando los flujos de áreas urbanas a rurales, entre ahorrantes netos a prestatarios netos, ya que los miembros de este tipo de entidades cambian sus roles regularmente, de depositantes a prestatarios y viceversa, movilizandoflujos en la comunidad en que se originaron. Requieren garantías de naturaleza distinta a las aplicadas por la banca tradicional, basadas en referencias personales y de miembros de la organización en función de codeudores o garantes.

Nacen con el objetivo de ser independientes, son operativamente autosostenibles y comúnmente no dependen de subsidios de ningún tipo. Tienen democratización de la propiedad del capital ya que son propiedad

de sus miembros, que también cumplen con su administración, por lo que muestran un gran sentido de pertenencia; operan con fondos propios, ya que en teoría más del 80 por ciento de sus fuentes de recursos provienen básicamente del ahorro de sus socios, aunque también agregan fondos externos de otras instituciones financieras obtenidos a tasas de mercado.

2.2.2.2 Organizaciones no gubernamentales (ONG´s)

Son organizaciones completamente legales que no están relacionadas con el gobierno, ni tampoco persiguen finalidad lucrativa; son ampliamente subvencionadas y de baja sostenibilidad, con claras excepciones, tienen gran orientación social, no están reguladas por organismos financieros de control, pero si monitoreados por las entidades que las han creado y poseen una cartera relativamente pequeña.

2.2.3 Proveedores financieros informales

Existe una gran variedad de oferentes en este campo, su manifestación es muy heterogénea y aunque algunas de estas cumplen con características de institución financiera, no alcanzan este nivel. Las asociaciones de ahorro y crédito rotativo, los prestamistas y cobradores informales, los grupos solidarios y las actividades fundadas en las relaciones personales son tal vez las muestras más importantes de estas prácticas.

En el Ecuador, una porción importante de los proveedores informales de servicios financieros son los denominados “chulqueros”, que son personas ligadas a actividades agiotistas de recepción de fondos a cambio del pago de altas tasas activas de interés, o al crédito, cuyo cobro tiene un alto costo para los deudores, ya que muchas veces se procede únicamente al cobro de intereses, mientras que el valor de la deuda permanece inalterado. La legislación ecuatoriana considera a esta práctica como usura, sin embargo, no existía legislación específica que penalice a los involucrados en estas prácticas. A finales del año 2005, y después del

gran problema acaecido a raíz de la muerte del notario José Cabrera, dedicado “al chulco”, el Congreso Nacional decidió penalizar con prisión a las personas que realicen este tipo de prácticas, sin embargo, es un mercado que aún se mantiene en el país, al margen de la legalidad.

2.3. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito

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”*. **Ley de Cooperativas.**

Es una empresa que se forma con personas para, aunando esfuerzo, solucionar sus problemas económicos; se diferencian de la banca que trabaja a base de capitales. Ofrecen servicios para buscar el adelanto comunitario en donde todos los integrantes son iguales; no existe paternalismo en la cooperativa. En esta empresa es importante la participación mutua de los socios para alcanzar las metas propuestas.

Las instituciones financieras que se destacan en el Ecuador son las de Ahorro y crédito, ya que estas han dado muestra de solidez y solvencia, porque cuenta con un manejo administrativo eficiente de los recursos aportados por los socios, se caracteriza por que hay una democratización de capitales, y por lo tanto no hay concentración de recursos en pocas manos, como lo es típico en la banca del país.

2.3.1 Importancia

La cooperativa está formada por un grupo de personas que a más de ser socios son dueños, no es una organización de lucro, sino de servicio a los demás; busca la ayuda de las necesidades económicas

como una empresa de calidad, eficiencia y rentabilidad para beneficio del socio.

Las organizaciones cooperativas existen para satisfacer eficientemente las necesidades de sus miembros que en su mayoría son gente como campesinos, obreros, consumidores, productores, pescadores y ahorristas.

2.3.2 Finalidades

- a) Absorber recursos de ahorro de los sectores populares y medios, y prestar servicios en estos sectores y niveles
- b) Estimular la virtud del ahorro y la inversión, desarrollando una actitud empresarial.

2.3.3 Organización Administrativa

La organización de una cooperativa generalmente está formada de la siguiente manera:

Gráfico N° 7

Estructura Organizacional de una Cooperativa



ELABORADO POR: Autora del Proyecto

a) ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS

Art. 31 *“La Asamblea General es la máxima autoridad de la cooperativa, y sus decisiones son obligatorias para todos los socios. Estas decisiones se tomarán por mayoría de votos. En caso de empate, quien presida la Asamblea tendrá voto dirimente.”* **Ley de cooperativas**

Funciones:

- Tienen la facultad de realizar cambios en el reglamento
- Aprobar los planes anuales de trabajo
- Tener conocimiento de los estados financieros semestrales
- Elegir y remover por causa justa a los miembros del comité de Administración, vigilancia y de Crédito.

b) CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Art. 35 *“El 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 consejo de administración está compuesto por un mínimo de tres miembros y un máximo de 9 elegidos por la asamblea general” **Ley de cooperativas. 2008**

Responsabilidades:

- Aprobar la adquisición de bienes, enajenación de los mismos y celebración de contratos hasta el monto determine anualmente la asamblea general de socios.
- Determinar el plazo para entrega de los haberes por motivo de salida de un socio.
- Presentar a la asamblea los informes de labores semestrales y anuales.

c) CONSEJO DE VIGILANCIA

Art. 39 *“El consejo de vigilancia es el organismo fiscalizador y controlador de las actividades del consejo de Administración, de la gerencia, de los administradores, de los jefes y demás empleados de la cooperativa” Ley de Cooperativas, 2008*

Responsabilidades:

- Comprobar si las actuaciones del Presidente de los comités de Administración, de crédito y del asistente Administrativo, se han llevado de conformidad con las disposiciones legales y reglamentarias.
- Controlar que la contabilidad esta supervisada en forma correcta.
- Dictaminar sobre los estados financieros semestralmente y someterlos a consideración de la asamblea general.
- Vetar actos y contratos.

d) COMISIONES ESPECIALES

Art. 47 *“Las Comisiones Especiales 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.” Ley de Cooperativas, 2008*

Responsabilidades:

- Estudia y resuelve sobre los préstamos y recuperación
- Realizan campañas de concientización cooperativa, social y áreas seguras
- Interesarse por el bienestar de los socios

Estructura Financiera.- Se refiere a la estructura de sus balances o plan de cuenta.

2.4 Regulación y Supervisión del Sistema Financiero

2.4.1 Marco regulatorio y normativo

“La normativa bancaria establece condiciones mínimas para las actividades de financiamiento, con el objetivo de promover la diversificación del riesgo. A fin de proteger a los depositantes y acreedores, las normas estipulan el monto máximo que se puede prestar a un único cliente, en qué casos se deben presentar garantías, la información mínima que se debe mantener sobre los prestatarios y pautas para el castigo de préstamos impagos.” **Banco Interamericano de desarrollo en El boom de las microfinanzas, El modelo latinoamericano visto desde adentro; 2007,Pág. 130**

Es necesario un marco institucional y regulatorio tendiente a fortalecer sistemas de administración de riesgos para todos los agentes involucrados; acompañado de sistemas de información transparente que permitan reconocer a las instituciones financieras seguras de las que no lo son.

La institución encargada de vigilar el sistema financiero mediano y grande ecuatoriano es la Superintendencia de Bancos y Seguros, utilizando como base fundamental la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero; no obstante, para los objetivos de esta investigación es trascendente reconocer que la especificidad en las microfinanzas mira a fomentar y definir esta actividad crediticia mediante la primacía del enfoque sobre el perfil de su riesgo y sobre la importancia de los servicios micro financieros que, relacionada con el ámbito microfinanciero se encuentra en la Ley orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Las entidades financieras pequeñas son reguladas por la Dirección Nacional de Cooperativas, ésta se creó como entidad especializada para ejecutar las políticas estatales de promoción del sector, como organismo

técnico, es el encargado de la asesoría, fiscalización, educación y registro de los diferentes tipos de cooperativas.

“El objetivo que persiguen las reformas financieras es posibilitar que toda empresa o individuo que desempeñe una actividad comercial viable o tenga capacidad de pago basado en un ingreso regular, pueda reunir los requisitos para acceder a un crédito otorgado por fuentes formales.” **Banco Interamericano de desarrollo en El boom de las microfinanzas, El modelo latinoamericano visto desde adentro; 2007, Pág. 131**

“La regulación de entidades financieras tiene tres tipos de motivaciones: 1) proteger a los consumidores; 2) asegurar el funcionamiento eficiente de los mercados, y 3) preservar la estabilidad del sistema financiero.” **ASBA, Guía de Principios para una efectiva regulación y Supervisión de las operaciones de Microfinanzas, 2009**

- *Asegurar la solvencia y robustez financiera de todos los intermediarios, para proteger la estabilidad del sistema de pagos del país.*
- *Proteger al depositante contra riesgos de pérdidas que puedan surgir de fracasos, fraude o cualquier otro comportamiento inadecuado por parte de las instituciones financieras.*
- *Promover el desempeño eficiente de las instituciones y mercados y el funcionamiento correcto de las fuerzas competitivas del mercado.*

2.4.2 Principales indicadores financieros

“Un indicador financiero es un relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formase una idea como acerca del comportamiento de la empresa; se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando

una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.” <http://html.rincondelvago.com/indicadores-financieros.html>

La situación de las instituciones que realizan prácticas financieras, se ve reflejada en sus indicadores financieros, que son las proporciones o comparaciones de un período a otro, que cuantifican la situación de una institución y proveen información que permite identificar problemas potenciales o existentes, para la toma de decisiones adecuadas, en especial de su rendimiento.

Los indicadores de rendimiento, que son proporciones que comparan una serie de indicadores financieros con otra recolectan y plantean información que permite determinar la eficiencia, viabilidad y proyección de las operaciones de las instituciones financieras.

Debido a la heterogeneidad de instituciones que operan en la rama de las microfinanzas, sus índices financieros varían, de acuerdo a sus características o su naturaleza, pero en términos generales, la eficiencia y la rentabilidad son los ejes principales de dichas actividades. Si bien, en el país existen instituciones financieras formales sometidas al control de la superintendencia de bancos que actúan en microfinanzas, y por lo tanto regidas por sus disposiciones, otro tipo de las mismas opera con diferentes estándares de funcionamiento.

“A través de los indicadores de liquidez se determina la capacidad que tiene la Empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo; en consecuencia más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo; lo que presta una gran utilidad ya que permite establecer un conocimiento como se encuentra la liquidez de esta, teniendo en cuenta la estructura corriente.”
<http://html.rincondelvago.com/indicadores-financieros.html>

En el análisis de indicadores financieros deben tomarse en cuenta las características propias de cada región en la que opera la institución a examinarse, su permanencia en el mercado y su tecnología financiera, ya que son factores que influyen en la valoración, pero a efecto de esta investigación, se tomarán en cuenta los más difundidos entre la mayoría de instituciones microfinancieras, sobre todo en relación al microcrédito.

2.4.2.1 Razones de liquidez

“La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que están llegando a su vencimiento.” **Gitman, Laurence, j. 2007. Pearson educación de México**

2.4.2.2 Índices de Actividad

“Los índices de actividad miden que tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas”. **Gitman, Laurence, j. 2007. Pearson educación de México, pág. 53**

2.4.2.3 Índices de Rentabilidad

“Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios”. **Gitman, Laurence, j. 2007. Pearson educación de México**

2.4.2.4 Razones de Endeudamiento

“La razón de endeudamiento mide el porcentaje de los activos la empresa financieros por los acreedores (préstamos).” **Pág. 57 BESLEY, Scott, fundamentos de Administración financiera, 2009. 14° edición, Editorial México cengagelearning editores**

“El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa” **Gitman, Laurence, j. 2007. Pearson educación de México, pág. 57**

Estas proporciones están ampliamente ligadas con la estructura del financiamiento de las instituciones financieras. La relación que liga la adecuación patrimonial con el apalancamiento, da indicios de lo adecuado en cuanto a los montos adicionales que una institución pueda obtener de fuentes comerciales, de acuerdo a los fondos que posee.

2.4.2.5 Razón de Morosidad

“El Índice de Morosidad (IMOR) es la cartera de crédito vencida como proporción de la cartera total. Es uno de los indicadores más utilizados como medida de riesgo de una cartera crediticia.”
www.banxico.org.mx/sistema-financiero/materia-educativo/basico/fichas/indicadores-financieros

2.5 Instituciones Microfinancieras

2.5.1 Reseña histórica

“El sector de las Microfinanzas y Microcrédito constituye un pilar fundamental para el desarrollo del país. Sin embargo, uno de los principales obstáculos se encuentra en la insuficiente información sobre dicho sector, en términos de cobertura, indicadores estadísticos elaborados y análisis del sector.” **El Banco Central del Ecuador y El Sector de Las Microfinanzas**

La existencia y correcta interacción de varios componentes, humanos, materiales y normas de funcionamiento, pueden asegurar un sistema perdurable que beneficie a la colectividad, en todos los campos; entre ellos, el de las finanzas a pequeña escala.

El enfoque tradicional de las instituciones financieras hacia nichos de mercado completamente definidos, así como el desinterés por negociar

con sectores vulnerables en desconocimiento de tecnologías micro financieras adecuadas, han mostrado la necesidad de que existan incentivos que permitan crear instituciones especializadas o interesadas en atender a los sectores sociales discriminados. Las organizaciones que realizan este tipo de actividades se denominan instituciones micro financieras.

“Las microfinanzas que, en sus diversas formas, existen hace décadas, solo recientemente han comenzado a ser consideradas por el mundo como una actividad comercialmente viable, capaz de ofrecer oportunidades reales a los pequeños empresarios.” **Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas, Economist IntelligenceUnitLimited 2009, pág. 4**

Son estos, los entes encargados de brindar servicios a los sectores marginados de la sociedad, del mundo en desarrollo, que solicitan con fuerza servicios financieros comerciales a pequeña escala. La importancia de la existencia de este tipo de servicios radica en que, cuando esta demanda ha sido atendida, la gente excluida de la formalidad, aumenta su productividad o su consumo, por lo que está en capacidad de ampliar y diversificar sus pequeños negocios o mejorar su calidad de vida.

Aunque la evidencia empírica de los beneficios de la utilización de las microfinanzas ha sido ampliamente documentada, en el mercado financiero y en la realidad social, ha habido hasta ahora un absurdo abismo entre la oferta y demanda de servicios microfinancieros.

2.5.2 Entidades Asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro

Según la **Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario** en el art. 104 *“Son organizaciones que se forman por voluntad de sus socios y con aportes*

económicos que, en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de créditos a sus miembros, dentro de los límites señalados por la Superintendencia de conformidad con lo dispuesto en la presente ley”

Estas entidades son de carácter pequeño se dedican a captar ahorros en pequeña escala y otorgar microcréditos a personas de escasos recursos económicos su fortaleza se basa en la confianza de conocer a sus socios.

2.5.2.1 Banca Comunal

“La Banca debe estar conformada por mínimo 7 y máximo 25 personas, que tengan negocios autónomos e independientes. En la banca debe existir espíritu de colaboración, organización, amistad, afinidad y especialmente solidaridad.” <http://fodemi.org/productos-y-servicios/financieros/banca-comunal/>

Es una institución que otorga créditos a personas que persiguen un mismo objetivo, y que no tienen garantías reales y/o personales, además que por su ubicación geográfica y costos de traslados no pueden acceder a créditos en el sistema financiero tradicional.

2.6 Principales Productos Microfinancieros

2.6.1 El Microcrédito

En el Ecuador, el ente encargado de la regulación y control de las actividades financieras; la Superintendencia de Bancos y Seguros ha adoptado la siguiente, como una definición oficial de microcrédito para la industria financiera regulada:

“Microcrédito es todo crédito concedido a un prestatario—persona natural o legal o grupo de personas con una garantía solidaria—destinada para financiar las actividades en pequeña escala en la producción, comercio o servicios cuya fuente principal de pago es el producto de las ventas o ingresos generados por tales actividades, como se verifica por la institución prestataria....Los balances y los estados de pérdidas y

ganancias no son requerimiento para los microempresarios ... [a menos que] el monto original del préstamo exceda los \$20000".

Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. Definición oficial de microcrédito, Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, 2010.

Según el **Banco Central del Ecuador** el Microcrédito *“Es todo crédito no superior a USD 20.000 concedido a un prestatario, sea una empresa constituida como persona natural o jurídica con un nivel de ventas inferior a USD 100.000, un trabajador por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero.”*

Banco Interamericano de desarrollo en El boom de las microfinanzas, El modelo latinoamericano visto desde adentro; 2007, define el microcrédito como *“un préstamo de monto bajo (generalmente, inferior a US\$10.000), que no está garantizado (con garantía real), otorgado a trabajadores por cuenta propia (a los que también se denomina microempresarios), quienes no llevan registros contables ni operacionales de sus actividades y suelen trabajar en el sector informal de la economía”*

El microcrédito es realmente eficaz solo si existe un nivel mínimo previo de actividad económica que asegure oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento gerencial, que en alguna medida disminuyan el riesgo de fracasos organizacionales derivados del mal manejo administrativo, de lo contrario, los beneficiarios solo contraerán una obligación que deteriore su nivel de vida.

2.6.1.1 Tipos de Microcréditos

Para este tipo de operaciones el **Banco Central del Ecuador**, define los siguientes segmentos de crédito:

Cuadro N° 13
Tasas de interés para el Microcrédito

| Tasas de Interés | | | |
|---|----------------|--|----------------|
| Junio 2012 | | | |
| Tasas de Interés Activas Efectivas vigentes | | | |
| Tasas Referenciales | | Tasas Máximas | |
| Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento: | % Anual | Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento: | % Anual |
| Microcrédito Acumulación Ampliada | 22.44 | Microcrédito Acumulación Ampliada | 25.50 |
| Microcrédito Acumulación Simple | 25.20 | Microcrédito Acumulación Simple | 27.50 |
| Microcrédito Minorista | 28.82 | Microcrédito Minorista | 30.50 |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora del proyecto

“Microcrédito de acumulación simple.- Son aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea superior a USD 3.000 y hasta USD 10.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria. Cuando el saldo adeudado en microcréditos supere los USD 3.000 pero no supere los USD 10.000, aunque el monto de la operación sea menor o igual a USD 3.000, la operación pertenecerá al segmento de microcrédito de acumulación simple.

Microcrédito de acumulación ampliada.- Son aquellas operaciones de crédito superiores a USD 10.000 otorgadas a microempresarios y que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.000, a

trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria. Cuando el saldo adeudado en microcréditos con la institución financiera supere los USD 10.000 indiferentemente del monto, la operación pertenecerá al segmento de microcrédito de acumulación ampliada;

Microcrédito minorista.- Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea menor o igual a USD 3.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria".

2.6.1.2 Personas que forman parte de un Crédito

“El crédito se aprueba cuando hay confianza o se cree en que el sujeto de crédito cumplirá con la obligación que ha contraído.”

[https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=41,51867&_dad=portal](https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=41,51867&_dad=portal&_schema=PORTAL)
&_schema=PORTAL

- “Las partes: por lo tanto, se desprende la existencia de cuando menos dos personas:
 - ✓ Quien lo otorga (acreedor)
 - ✓ Quien lo recibe (deudor o acreditado)

- Las bases: En donde fundamentalmente imperan:
 - ✓ la confianza
 - ✓ los bienes o servicios
 - ✓ la capacidad u obligatoriedad (de dar y pagar y/o recibir y pagar)

- El tiempo: Se basa en el plazo que se le concede al deudor para que liquide la obligación concedida.

- El recurso: Se refiere al objetivo que se transfiere, en este sentido puede ser en dinero o en especie. En el primer caso es cuando nos prestan dinero para comprar lo que nuestro negocio necesita; en el

segundo caso cuando nos venden una maquinaria por ejemplo y nos dan un plazo para liquidarlo de acuerdo a las condiciones establecidas en el **crédito.**”

Se considera las siguientes personas:

- **Deudor o Prestatario:** Es la persona que debe un crédito ya sea en efectivo o como garantía ante un tercero.
- **Fiador:** Es el garante o persona que se compromete a responder por el crédito en caso de que el acreedor no lo haga.
- **Acreedor:** Es la persona física o jurídica que otorga un crédito al deudor.
- **Beneficiario:** Es la persona que contrae la obligación crediticia.

2.6.1.3 El Microahorro

“El micro ahorro es un producto que ofrecen las instituciones financieras, a través de la captación de depósitos de dinero en pequeñas cantidades que realiza el ahorrante. Generalmente es orientado hacia los microempresarios.”

https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=41,51867&_dad=portal&_schema=PORTAL

Es un servicio microfinanciero profundamente ligado a la variabilidad de los flujos de efectivo de la población y aparece ante la necesidad de liquidez de las personas o microempresas que lo requieran. Se hace referencia a variabilidad cuando existen épocas de abundante o muy limitada entrada de capitales. Cuando existen períodos de suficiente flujo de efectivo, generalmente ligado a actividades estacionales; como por ejemplo, la cosecha en agricultura, existe la posibilidad de que parte del flujo ingresado se destine al ahorro, para hacer frente a períodos futuros en los que se necesitará disponer de estos flujos.

Cuando el acceso a servicios financieros de ahorro es deficiente; ya sea por escasez de instituciones, resistencia de las mismas a recibir montos pequeños de ahorro por su relación con un aumento en los costos de operación, información deficiente, etc., la gente se ve en la necesidad de ahorrar en formas poco convencionales. El mantener efectivo en sus hogares o la compra de activos de baja liquidez genera situaciones de mayor riesgo para la población, por lo que es necesaria la existencia de un sistema de incentivos, que involucre a las instituciones microfinancieras y a sus clientes.

[https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=41,51867&_dad=portal](https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=41,51867&_dad=portal&_schema=PORTAL) *“Desde la perspectiva institucional, la movilización de pequeños y micro ahorros puede ayudar a las instituciones microfinancieras a adquirir autosustentabilidad, por las siguientes razones:*

- *Los depósitos pueden ser una fuente atractiva de fondos: sus costos financieros son normalmente más bajos que los de fondos provenientes del mercado interbancario.*
- *Los retiros de pequeñas cantidades sobre depósitos no exponen a la institución financiera a riesgos de liquidez en la misma forma que lo harían ahorros más grandes.*
- *Los pequeños ahorros son una fuente de fondos más estable que la proveniente de donantes o líneas de redescuento de bancos centrales. Los primeros son generalmente independientes de intereses políticos.*
- *Los pequeños depositantes, por lo general, no intervienen en los negocios, día con día, como lo hacen los gobiernos y los donantes cuando ellos procuran los fondos. Un riesgo similar de dependencia podría también existir con ahorradores más importantes, tales como personas con una mejor situación financiera y los ahorradores institucionales.”*

Del lado de las instituciones, la atracción de los ahorros de nuevos clientes, mediante información apropiada, para que puedan utilizar este servicio como fuente de recursos más barata, puede transformarse en una base importante de sostenibilidad e independencia financiera; ya que las organizaciones sólidas deben procurar que la cartera de ahorro sea mayor que la de crédito. Los usuarios, en cambio, deben estar convencidos que sus fondos están seguros y podrán ser utilizados cuando ellos lo decidan, de esta forma, las personas aprenden a mantener un mejor manejo de su dinero de acuerdo a su conveniencia. Todos estos elementos y su correcta interacción pueden ser artífices de la existencia de un sistema de ahorros saludable y beneficioso para todos.

2.6.2 Producto Financiero

“Mecanismo o *instrumento financiero*, como acciones, bonos, obligaciones, etc., por los cuales se aporta dinero para una empresa con el objetivo de obtener beneficios”

<http://www.eumed.net/cursecon/cursos/mmff/productos.html>

Las instituciones financieras ofrecen diversos productos como:

| | |
|-----------------------------|---|
| (Pasivo) | Ahorros a la vista: Cooperativas, mutualistas |
| | Ahorro Ahorro de Cuenta Corriente: Bancos |
| | Ahorro de plazo fijo: Sociedad Financiera |
| Crédito (Activo) | Créditos Comerciales: Bancos |
| | Créditos de Consumo: Sociedad Financiera |
| | Créditos de Vivienda: mutualistas |
| | Créditos Microempresa: Cooperativas |

2.6.3 Servicios Financieros

“El sector de los servicios financieros corresponde a una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación relacionados al

ámbito de generación de valor a través del dinero.”

[http://es.wikipedia.org/wiki/Servicios financieros](http://es.wikipedia.org/wiki/Servicios_financieros)

Los servicios financieros que ofrecen las ifis son varios como por ejemplo: oferta y contratación de seguros, pago de servicios básicos, entre otros estos son beneficios para los clientes de las instituciones financieras por formar parte de ellas.

2.7 Las cajas de Ahorro y Crédito

2.7.1 Reseña histórica

“Son entidades cuya naturaleza jurídica es difícil de definir, se incluyen dentro del ámbito teórico de las fundaciones. Estas no poseen ni accionistas ni propietarios.” <http://html.rincondelvago.com/el-sector-financiero.html>

Las entidades que conforman el sistema financiero nacional al uso del dinero. Desempeñan un papel preponderante en el desarrollo económico y de dinero, actúa como un factor multiplicador el otorgar créditos que son invertidos en diferentes áreas sociales, generando rentabilidad por el dinero captado e incrementando las fuentes de trabajo.

2.7.2 Definición de Caja de Ahorro y Crédito

*“La caja de ahorro y crédito cuenta con características propias y su misión es la de brindar una amplia gama de servicios financieros, para satisfacer las necesidades económicas y patrimoniales de sus asociados”***Microsoft ® Encarta ® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.**

La caja de ahorro y crédito es una institución que brinda créditos es decir que brinda un servicio público, ya que cuenta con patrimonio propio y se rige dentro de un marco jurídico específico en base a sus estatutos.

2.7.3 Características

- Ofrecen servicios ágiles, eficientes y oportunos de crédito a sus socios.
- Sus tasas de interés son reales y positivas garantizando de esta forma la sostenibilidad de sus socios.
- Permite desarrollar el potencial humano de sus socios.
- Fomenta la participación de los socios la democracia y la igualdad
- Genera beneficios intangibles como el espíritu empresarial, el trabajo coordinado en equipo, desarrolla el liderato local.
- Los propietarios son los socios que aportan el capital

2.7.4 Finalidades

“Sus objetivos son: promoción del ahorro popular, desarrollo de la economía en áreas concretas y la reinversión a la sociedad de parte de sus beneficios (obra social). Su principal actividad crediticia es la inversión del ahorro en préstamos al consumo y préstamos hipotecarios a la vivienda. Debido a la importancia que estas han adquirido en el sistema financiero sus facultades operativas se han ido equiparando a las de la banca privada.” <http://html.rincondelvago.com/el-sector-financiero.html>

Las cajas de ahorro y crédito buscan brindar a los socios una fuente de financiamiento más barato al ofrecer créditos o préstamos con tasas de interés más bajas y fomentar en el socio un cultura de ahorro, ofreciendo a los mismos seguridad y mayor rendimiento.

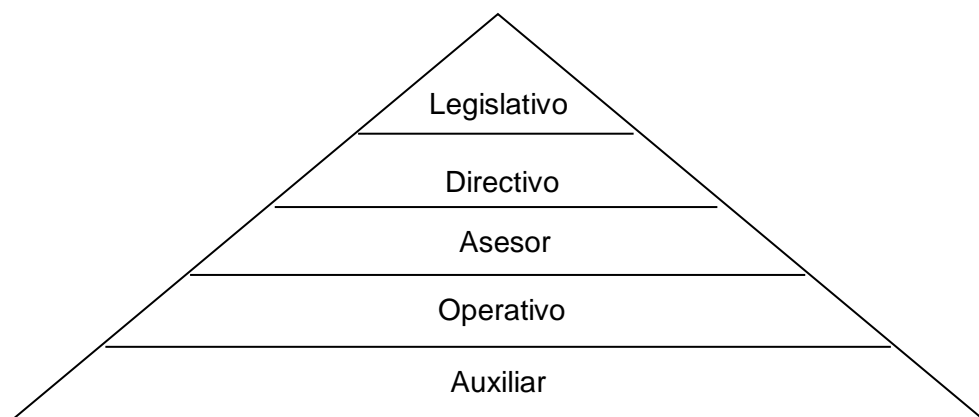
2.7.5 Estructura administrativa y financiera

“La estructura administrativa establece un marco general en donde las operaciones a desarrollarse se basan en objetivos prescritos, planeados, ejecutados y controlados por los cual es esencial determinar claramente las áreas específicas de autoridades y responsabilidad, como también línea adecuada de información, tomando en cuenta que todo

depende de la naturaleza de las operaciones, del tamaño y otras características particulares.” **Microsoft ® Encarta ® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.**

Toda empresa está constituida por niveles administrativos que cumplen funciones y responsabilidades para el logro de sus metas y objetivos. Estos niveles responden a un tipo estructural, funcional y jurídico que facilitan el estudio de la gestión de servicio a la comunidad, su principal diferencia radica en la amplitud de la responsabilidad en el tamaño de cada unidad respectiva jurisdicción; y son:

Gráfico N° 8
Niveles de Autoridad de una Cooperativa



Elaborado por: Autora del Proyecto

- Dirigir y responder sobre la marcha administrativa, operativa y financiera
- Actualizar y custodiar de bienes y valores de la entidad
- Presidir el comité de crédito
- Las demás atribuciones y deberes previstas en la ley

2.7.6 Operaciones que realizan las cajas de ahorro y crédito

- Efectuar servicios de caja y de tesorería
- Recibir depósitos a plazo
- Efectuar cobranzas y pagos de fondos
- Emitir obligaciones con respaldo de la cartera de crédito prendaria

- Efectuar inversiones con el capital social
- Recibir préstamos y aceptar créditos de instituciones financieras del país.
- Recibir y conservar objetos muebles, valores para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad.

“Básicamente las operaciones de las cajas de ahorro y crédito serán los mismos que los de las bancas, captación de dinero, inversión, crédito y rentabilidad, con la diferencia de que no cuenta con el capital necesario para formar una cooperativa o banco, por tal razón no estará sujeta a organismos de control externo, esta se enmarcará dentro de la clasificación de las cooperativas cerradas por lo que su radio de acción será solo a nivel interno.” **FINCA; 2008**

La existencia de crédito es indispensable para el desarrollo económico, ya que estos permiten invertir en actividades productivas el ahorro de individuos que, de no existir la posibilidad de transferirse a otras personas, no se aprovecharía.

La utilización de créditos también permite realizar las complejas operaciones que llevan a cabo las empresas modernas sin necesidad de utilizar dinero. Las operaciones se llevan a cabo mediante documentos escritos entre los que cabe destacar las letras de cambio, órdenes de pago, cheques, pagarés de empresa y bonos. Estos son, en general, títulos valores, que por ley pueden transferirse al igual que el dinero. Cuando el emisor de un título valor no desea que el acreedor sea una persona distinta a la que ha designado en el documento, escribe sobre este la anotación “no negociable”, de forma que el título no es transferible.

2.8 Microempresa

"Unidad de producción de bienes y servicios que cuentan con un personal administrativo concentrado en una o dos personas y un personal operativo de hasta 10 personas cuyos activos son

inferiores a 100 salarios mínimos vitales y que mantienen un uso intensivo de mano de obra. Sus utilidades son bajas y con limitadas posibilidades de expansión; se ubican en el sector informal de la economía y no tienen acceso al crédito formal."

www.mintrab.gob.ec/MinisterioDeTrabajo

De acuerdo a las características propias de las microempresas, su uso intensivo de mano de obra, tasas marginales de rendimiento, escasa tecnología en algunos casos, etc., las limitaciones que sufren estos emprendimientos, básicamente la obtención de crédito, son mayores que los de empresas involucradas completamente en el mercado formal, pero, las relaciones de confianza con la clientela y su flexibilidad para adaptarse al medio pueden ser un motor importante para su buen funcionamiento.

2.8.1 Ventajas de la Microempresa

- Al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos.
- Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del Mercado.

2.8.2 Desventajas de la Microempresa

- Utilizan tecnología ya superada
- Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.
- Dificultad de acceso a crédito.
- La producción generalmente, va encaminada solamente al Mercado interno.

2.9 Emprendedor

"Un emprendedor es una persona que enfrenta, con resolución, acciones difíciles. Específicamente en el campo de la economía, negocios o finanzas, es aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo

económico. Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.” <http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendedor>

El emprendimiento de pequeños negocios en las diferentes ramas de actividad, es una alternativa que busca superar la pobreza y la exclusión de sectores marginados. Hay personas que se arriesgan a asumir una responsabilidad muy grande al querer empezar nuevos negocios obteniendo recursos económicos, materiales entre otros para llevar adelante la microempresa.

2.10 Diagnóstico Inicial

“El diagnóstico en un proyecto es el procedimiento por medio del cual se establece la naturaleza y magnitud de las necesidades y problemas que afectan a una comunidad, empresa o institución motivo de estudio; comprende asimismo, el conocimiento de diferentes fuerzas de conflictos y de factores favorables y desfavorables que actúan en la consecución de los objetivos propuestos” **POSSO, Miguel; 2005.**

En el Diagnóstico inicial se investiga sólo aspectos de las variables que intervienen directa o indirectamente en la problemática o necesidad que se ha detectado, además que permite expresar un juicio comparativo sobre una realidad dada.

2.11 Estudio de mercado

“El Estudio de Mercado es el diseño sistemático, recolección, procesamiento, análisis y presentación de los hallazgos relevantes acerca de una situación de mercadotecnia específica que enfrenta una unidad productiva o empresa”. **JÁCOME, Walter; 2005.**

El estudio de mercado permite identificar la existencia de una necesidad insatisfecha, la posibilidad de ofrecer un mejor servicio o producto ya

existente y verificar la aceptación positiva o negativa de lo que se desea ofertar en un mercado determinado, mediante fuentes de información primaria y secundaria.

2.11.1 Demanda

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para solicitar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. **URBINA, Baca; 2006.**

La demanda es una cantidad de bienes o servicios que el mercado solicita para satisfacer una necesidad, depende del precio que se le asigne, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias del consumidor.

La cantidad demandada de un bien aumenta al bajar el precio del producto, al aumentar el precio de los bienes sustitutos o reducirse el de los complementarios, al aumentar el ingreso del consumidor y al aumentar las preferencias del consumidor por ese producto o servicio.

2.11.2 Oferta

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”. **URBINA, Baca; 2006.**

Oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios.

El estudio del comportamiento esperado de la oferta establece el marco de la competencia futura que enfrentará el proyecto una vez funcionando. La oferta actual del producto que el proyecto evalúa elaborar puede enfrentar cambios una vez que el proyecto se haya insertado en el mercado.

2.11.3 Precio

“El precio es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”. **URBINA, Baca; 2006.**

El precio es un valor monetario que toma en cuenta diversos factores para la producción de un bien o servicio, influye mucho al momento de ofertar un producto o servicio y este también varía según el comportamiento del mercado.

2.11.4 Producto

Producto es cualquier objeto, servicio o idea que es percibido como capaz de satisfacer una necesidad y que representa la oferta de la empresa. Es el resultado de un esfuerzo creador y se ofrece al cliente con unas determinadas características. El producto se define también como el potencial de satisfactores generados antes, durante y después de la venta, y que son susceptibles de intercambio. Aquí se incluyen todos los componentes del producto, sean o no tangibles, como el envasado, el etiquetado y las políticas de servicio.

2.11.5 Estrategia de Mercadeo

Según Charles W. Lamb, Jr/ Josep F Mezcla de Marketing “Es la combinación distintiva de estrategias de producto, distribución (plaza), promoción y precio diseñada para producir intercambios mutuamente satisfactorios con un mercado meta.

Con lo manifestado por el autor podemos concluir que la Mezcla de Marketing es la combinación única de las cuatro variables básicas de marketing (producto, precio, plaza y promoción) controlada por el departamento de marketing.

2.11.6 Estrategias de Servicio

El producto es el bien o servicio que ofrecemos o vendemos a los consumidores. Algunas estrategias que podemos diseñar relacionadas al producto o servicio son: incluir nuevas características al producto o servicio o incluir nuevos servicios adicionales que le brinde al cliente un mayor disfrute y satisfacción de sus necesidades y expectativas.

2.11.7 Estrategias de Precio

“El precio es lo que un comprador da a cambio para obtener un producto. Suele ser el más flexible de los cuatro elementos de la mezcla marketing (el elemento que se cambia con mayor rapidez). Los vendedores elevan o bajan los precios con más frecuencia y facilidad que lo que pueden cambiar otras variables de la mezcla de marketing. El precio representa una importante arma competitiva y resulta fundamental para la organización como un todo, porque, multiplicado por el número de unidades vendidas, es igual al ingreso total de la empresa.” **Charles W. Lamb, Jr/ Josep F**

Estrategia de precios es un conjunto de acciones planificadas elementales para la fijación de precios inicial y a lo largo del ciclo de vida del producto o servicio. El precio es el más flexible de los cuatro elementos de la mezcla de marketing, se suele elevar y bajar con frecuencia y facilidad y es el arma más importante porque multiplicando por el número de unidades vendidas, nos da como resultado el total de ingresos de la empresa y de este depende las utilidades para la misma.

2.11.8 Estrategias de Promoción

La promoción incluye ventas personales, publicidad, promoción, de ventas y relaciones públicas. Las estrategias de promoción es un conjunto de actividades, tácticas como: comunicar dar a conocer o recordar la

existencia de un producto o servicio a los consumidores, así como convencer, motivar, o inducir a la compra o adquisición de los mismos.

2.11.9 Estrategias de Plaza

Las estrategias de distribución se aplican para hacer que los productos se encuentren a disposición en el momento y lugar en que los consumidores lo deseen. Parte de esta “P” de plaza es la distribución física, que se refiere a todas las actividades de negocios relacionados con el almacenamiento y transporte de materias primas o productos terminados. La meta de la distribución es tener la certeza de que los productos llegan en condiciones de uso a los lugares designados.

2.12 Estudio de Técnico

“El Estudio Técnico busca resolver preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo cómo y con qué producir lo que se desea”. **URBINA, Baca; 2006.**

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado. El Estudio Técnico es la parte del Estudio de Factibilidad que puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo.

2.12.1 Macrolocalización

“Macrolocalización se refiere a establecer con toda la precisión el lugar geográfico donde va a llevarse a cabo el proyecto tomando en cuenta las siguientes consideraciones” **JÁCOME, Walter, (2005)**

- a) *Región*
- b) *Provincia*
- c) *Cantón*

La Macrolocalización tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos para la ubicación de las instalaciones. La región a seleccionar puede abarcar el ámbito internacional, nacional o territorial, sin que cambie la esencia del problema; solo se requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico.

2.12.2 Microlocalización

“La microlocalización se establece condiciones específicas o particulares que permite fácilmente establecer el lugar donde va a tener efecto el desarrollo del proyecto, para lo cual se adiciona la siguiente información”

JÁCOME, Walter, (2005).

- a) *Parroquia*
- b) *Calles longitudinales y transversales*
- c) *Dirección domiciliaria y telefonía de ser posible*
- d) *Croquis de ubicación*

El análisis de microlocalización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. En este apartado se analizan los factores de localización que influyen en la decisión de la mejor ubicación del proyecto.

2.12.3. Ingeniería del Proyecto

“En lo que concierne a la Ingeniería del proyecto se puede decir que, técnicamente, existen diversos procesos productivos opcionales, que son básicamente los muy automatizados y los manuales. La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital. En esta misma parte están englobados otros estudios, como el análisis y la selección de los equipos necesarios, dada la tecnología seleccionada; en seguida, la distribución física de tales equipos en la planta, así como la propuesta de la distribución general, en la que por fuerza se calculan

todas y cada una de las áreas que formarán la empresa". **URBINA, Baca; 2006.**

En esta parte del proyecto se abordan aspectos propios de la ingeniería o requerimientos, tales como: infraestructura civil, terrenos, edificios, procesos de producción, producto, equipo y maquinaria, tecnología, cálculo de materia prima, recursos humanos, entre otros.

2.13 Estudio Financiero

"El análisis y evaluación económica establece el nivel de factibilidad del proyecto en base a un estudio y análisis de los fondos disponibles contrastando con los posibles escenarios que se presentan en el entorno del proyecto". **JÁCOME, Walter; 2005; (Pág. 161)**

El Estudio Financiero está direccionado al análisis de los fondos con que se cuenta para el proyecto, es importante señalar en forma ordenada las fuentes de inversión (aporte propio, crédito) y determinar su identificación (inversión fija, inversión variable), presupuesto de ingresos y egresos.

En ésta parte del proyecto es en donde analizaremos los recursos con los que cuentan las personas que van a invertir para la ejecución del mismo, y definiremos la estructura del financiamiento, que está compuesta por la inversión propia y la financiada. Así como también después de la aplicación de los evaluadores financieros establecer su factibilidad.

2.13.1. Evaluadores financieros

Para la Evaluación Financiera de un proyecto se consideran los siguientes indicadores:

- Valor actual neto
- Tasa interna de retorno
- Periodo de la recuperación de la inversión
- Relación beneficio costo

Para el cálculo de los índices señalados primero se deberá calcular el Costo de Capital y la Tasa de Rendimiento Medio.

2.13.1.1. Valor actual neto

“El valor actual neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”. **URBINA, Baca; 2006; (Pág. 221)**

De acuerdo a la definición el Valor Actual Neto (VAN) permite determinar si el proyecto es atractivo o no, es decir mide la rentabilidad en términos del dinero que se desea obtener luego de recuperar toda la inversión.

Para el cálculo del VAN se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{Inversión} + \sum \text{FC} / (1+i)^n$$

Dónde:

FC = Flujos de caja netos proyectados.

i = Tasa de redescuento.

n = Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión.

2.13.1.2. Tasa interna de retorno

“La tasa interna de retorno es la rentabilidad de la inversión durante la vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN es cero” **JÁCOME, Walter; 2005 ; (Pág. 84)**

La Tasa Interna de Retorno es la herramienta que expresa en porcentaje la rentabilidad que devuelve un proyecto durante su vida útil. Es importante considerar que esta tasa iguala los flujos descontados a la inversión inicial.

Para calcular la Tasa Interna de Retorno se aplica la siguiente fórmula:

T_i (VAN(+)) –VAN (-)

TIR = T_i +

$T_s - T_i$

Dónde:

T_i = Tasa inferior de redescuento

T_s = Tasa superior de redescuento

VAN = Valor positivo

VAN = Valor negativo

2.13.1.3. Período de recuperación de la inversión

“El período de recuperación de la inversión permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados”. **JÁCOME, Walter; 2005; (Pág. 83)**

El Período de Recuperación de la Inversión sirve para medir en cuanto tiempo se recupera la inversión empleada en un período de tiempo determinado. Mientras menor sea el tiempo de recuperación de la inversión, el proyecto tiene mejores características de aceptación.

El período de recuperación de la inversión se obtiene a través de la siguiente fórmula:

PRI = Inv. Inicial * Nro. de años proyectados / Σ FC

2.13.1.4. Punto de equilibrio

“El punto de equilibrio es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto no se gana ni se pierde”. **CHILQUINGA, Manuel; 2005, (Pág. 60)**

El punto de equilibrio indica que los ingresos son iguales a los costos, por lo tanto no existe ni pérdida ni ganancia. Resulta válido únicamente para

el primer año, porque mientras más tardío es el pronóstico es menos cierto.

Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

CF

PE =

MC

Dónde:

CF = Costo fijo

MC = Margen de contribución

El Margen de contribución es igual a: Precio de Venta - Costo Variable

2.13.1.5. Relación beneficio costo

“La relación beneficio – costo es el parámetro que sirve para juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de insumos los ingresos y egresos proyectados en los flujos de caja”.

JÁCOME, Walter; 2005; (Pág. 96)

De acuerdo a la definición, esta herramienta permite comparar el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos del proyecto y de esta manera conocer si existe o no un adecuado retorno de los ingresos.

$$\frac{C}{B} = \frac{\sum \text{ingresos}/(1+i)^n}{\sum \text{egresos}/(1+i)^n}$$

2.14 Estructura Organizacional

2.14.1 Misión

“Misión es la que articula el propósito fundamental de la organización y a menudo incluye varios componentes.” **HITT Black Michael Porter (2009)**

La misión está relacionada con la actualidad, pone énfasis en lo que ahora es la organización, por lo que debe ser construida en base a interrogantes como: ¿Quiénes somos hoy? ¿En qué negocio estamos? y ¿Para qué existe la organización?

2.14.2. Visión

“Visión es la ambición de la empresa o corporación (u organismo) a ser alcanzada en un horizonte de tiempo dado.” **FRACÉS, Antonio. (2006)**

La visión indica la situación futura que desea alcanzar la organización, tomando en cuenta aspectos como: el impacto de nuevas tecnologías, las necesidades y expectativas de los clientes, entre otras; su formulación debe ser factible y no ser una simple fantasía. Está orientada a responder a la pregunta: ¿Qué queremos que sea la organización en los próximos años?

2.14.3 Organigrama

“Es un diagrama de tipo jerárquico que permite establecer las relaciones de autoridades entre los integrantes de una organización, un área dentro de ella o un equipo de trabajo.” **RIVERA Martínez Francisco, (2010)**

Un organigrama muestra en forma esquemática los niveles jerárquicos, en donde las líneas de autoridad y responsabilidad se definan claramente, igualmente que refleja además de las unidades existentes en la empresa con sus respectivos niveles jerárquicos y sus relaciones, las diferentes actividades a desempeñar, con el fin de mantener una comunicación adecuada orientada al logro de un trabajo coordinado.

2.15. IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS (MATRIZ DE EVALUACIÓN)

“Los impactos son posibles consecuencias que puedan presentarse cuando se implante el proyecto, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificado y cuantificado, porque permite establecer las posibles

bondades o los posibles defectos que tiene el proyecto". **JÁCOME, Walter, (2005) pág.171**

De acuerdo con el concepto antes mencionado los impactos tratan de determinar lo que ha futuro puede suceder, si se pone en ejecución el proyecto, recordemos que el proyecto no se ejecuta todavía, los impactos reales se determinarán cuando el proyecto esté en funcionamiento o al cabo de un determinado de tiempo.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Planteamiento del Problema de investigación

Las instituciones financieras que existen en la Ciudad brindan diversos productos y servicios a la comunidad en general, pero precisan de muchos requisitos para poder otorgar microcréditos inmediatos con tasas de interés que son muy altas, es por esto que muchas personas que no tienen ciertas garantías no pueden acceder a un préstamo.

El presente estudio de mercado determinará el nivel de aceptación que tendría la puesta en marcha la caja de acceso microfinanciero y empresarial en la Parroquia Guayaquil de Alpachaca; investigando las necesidades de los pobladores con respecto a una entidad financiera en la zona, conocer además los servicios y beneficios que proporciona la competencia y por ende conocer el valor que la competencia cobra a los asociados por los servicios prestados.

Para la ejecución del presente estudio de mercado se realizará encuestas a los moradores de la zona cuya muestra será tomada de los datos más aproximados que se pudo obtener de la Población Económicamente Activa de los habitantes de la Parroquia Alpachaca adquirido de los datos del consejo Nacional Electoral, siendo un número total de 7.189 personas, entre 3.373 hombres y 3.816 mujeres.

3.2. Objetivos de la investigación

3.2.1 Identificar y analizar las características de servicios similares que proporciona la competencia.

3.2.2. Determinar la situación actual del comportamiento de la demanda que existe en la Parroquia de Alpachaca.

3.2.3. Conocer el valor de los servicios que brinda la oferta en el mercado local.

3.2.5 Indagar acerca de los canales de distribución que utilizan servicios similares.

CUADRO N° 14

MATRIZ DE RELACIÓN ESTUDIO DE MERCADO

| OBJETIVOS | VARIABLES | INDICADORES | FUENTES DE INFORMACIÓN | TÉCNICAS A UTILIZAR |
|--|-------------------------|---|------------------------------------|---------------------|
| 1. Identificar y analizar las características de servicios similares que proporciona la competencia. | Oferta | <ul style="list-style-type: none"> • Productos • Servicios • Calidad • Necesidad • Competencia | Habitantes de la zona de Alpachaca | Encuesta |
| 2. Determinar la situación actual del comportamiento de la demanda que existe en la Parroquia de Alpachaca. | Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción • Productos y Servicios Esperados • Beneficios Esperados | Habitantes de la zona de Alpachaca | Encuesta |
| 3. Conocer las características y el valor de los productos y servicios que brinda la oferta en el mercado local. | Precio | <ul style="list-style-type: none"> • Precio del Servicio de la competencia • Costos | Instituciones Financieras | Entrevista |
| 4. Indagar acerca de los canales de distribución que utilizan servicios similares. | Canales de Distribución | <ul style="list-style-type: none"> • Medios de comunicación • Publicidad | Instituciones financieras | Entrevista |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

3.3. Identificación del Servicio

3.3.1. Características

La caja de acceso microfinanciero y empresarial por ser una entidad que recién se está creando va a ser pequeña en cartera, por lo tanto centrará su empeño básicamente en dos servicios: Ahorro y Crédito, pero a medida que transcurra el tiempo se incrementará otros servicios adicionales

3.3.1.1. Productos de Captación

- **Ahorro a la vista:** El socio deposita una base mínima de ahorro mensual obligatorio de 5 dólares, ganando un interés del 4% anual, que sería depositado en una cuenta personal de libre disponibilidad. Al inicio, estos fondos constituyen la principal fuente de fondos de la Caja, ya que durante el primer año de funcionamiento, se establece que ningún socio pueda retirar sus ahorros para no causar una descapitalización inmediata de la organización.

Se dará conocer a las personas del sector que sus fondos están seguros y podrán ser utilizados cuando ellos lo decidan, esto permitirá que la gente maneje de mejor manera sus recursos, haciendo así de esto un sistema de ahorros saludable y beneficioso para todos.

- **Certificados de aportación:** Es el capital social de la caja de ahorro que cada socio aporta al momento de ingresar a la institución, por un valor de \$20 dólares.

3.3.1.2. Productos de Colocación

El crédito se otorgará a partir del primer año de funcionamiento, se iniciará con pequeños montos de dinero a miembros de la localidad, bajo diversas condiciones, garantías y requisitos que se necesitarán para acceder al crédito, ajustadas a la situación económica del sector.

La movilización local de fondos será ampliada, a partir de los ingresos obtenidos en calidad de interés, y por lo tanto aumentarán los plazos, los montos, el número de créditos otorgados, entre otros. Se ofertará créditos a bajos costos, a una tasa de interés efectiva que sea competitiva, permitiendo que esta sea una herramienta de gran liquidez y así enfrentar su realidad de manera ágil y oportuna.

- **Microcrédito:** Destinado solamente a actividades productivas individuales, está bajo la exigencia de otro tipo de garantías, que consisten en el respaldo de dos socios activos de la organización, la firma de documentos de respaldo y la aprobación general de la asamblea de accionistas. El plazo será de acuerdo a la capacidad de pago del socio solicitante.

Características de los créditos

Los créditos están dirigidos al fortalecimiento de la actividad productiva de las personas naturales del sector y de las microempresas, para suplir necesidades financieras como capital para adquisición de materia prima, productos para la comercialización, entre otros.

CUADRO N° 15

CONDICIONES DE CRÉDITO

| MICROCRÉDITO | |
|-----------------------|--|
| MONTO | 500 |
| PLAZO | 6 meses |
| ENCAJE | El 5 x1 |
| GARANTÍAS | Garantía quirografaria |
| INTERÉS | Será designada por la asamblea de socios, tasa que no sobrepase la Tasa máxima convención fijada por el BCE. |
| PAGOS | Mensual |
| CAPITALIZACIÓN | El valor de la capitalización será de \$5 dólares por crédito. |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

3.3.1.3. Estrategia de Precio

El ahorro a la vista serán depósitos mensuales para más de un año, ganan un interés del 4% anual capitalizable mensualmente, en caso de ser necesario el socio podrá retirar el 50% del monto ahorrado, después del año.

El socio para adquirir un crédito debe tener un encaje basado en el principio de solidaridad y ayuda mutua, es decir la quinta parte del valor del crédito debe estar depositado en ahorros o certificados de aportación, y si un socio no tiene para el encaje que pudiere ser el caso de las personas de escasos recursos económicos, del crédito se le de descuenta para el encaje y se le entrega la diferencia.

Como es conocido las tasas de interés máximas del microcrédito fijadas por el banco central son el 30.50% al microcrédito minorista, la entrega inmediata y oportuna del crédito a una menor tasa de interés es lo que marca la diferencia, además sin tanto papeleo los socios aprovechan al máximo la oportunidad de negocio.

3.3.1.4. Estrategia de Venta

La caja estará cerca a la Junta Parroquial llegando a toda la población de la Parroquia y su ubicación será una de las grandes fortalezas de la institución ya que no hay ninguna otra institución financiera dentro del sector, se ahorrará publicidad ya que un socio bien atendido trae 2 o más personas.

3.3.1.5. Estrategia Promocional

En la Junta Parroquial se realizan sesiones para informar diferentes situaciones de la zona, es aquí donde se contará con el apoyo de la junta para la caja, que efectuará la presentación institucional en diapositivas de power point, donde participarán los directivos de la institución.

Entrega de hojas volantes además de difundir por radio, publicidad, que den a conocer a la organización y los productos y servicios que ofrece a las personas de la Parroquia.

3.3.2. Servicios Sustitutivos

En el mercado financiero local existen diversas instituciones que brindan servicios de ahorro y crédito, para sus socios como por ejemplo las cooperativas de ahorro y crédito.

3.3.2.1. Cooperativas de Ahorro y Crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito pueden efectuar operaciones como recibir préstamos y aceptar créditos de instituciones financieras del país, otorgar préstamos de producción y emergentes de título, recibir depósitos mensuales, constituir depósitos en instituciones financieras del país, efectuar servicios de caja y tesorería, comprar edificar y conservar bienes raíces para su funcionamiento, sujetándose a las normas expedidas por la superintendencia, efectuar inversiones en el capital social de otras instituciones financieras con las que hubiere suscrito convenios de asociación, efectuar cobranzas y pagos, adquirir y conservar bienes muebles e intangibles para su servicio y enajenación, pueden participar en la promoción de proyectos de inversión de los sectores productivos en acciones de compañías de esta naturaleza.

3.3.3. Normativa Sanitaria, Técnica y Comercial

La ley que regula a las cajas de ahorro y crédito es la Ley orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, normas que regularizan la creación y funcionamiento de instituciones financieras como cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro.

Ley orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

Titulo III

Del Sector Financiero Popular y Solidario

Artículo 78.- Sector Financiero Popular.- Para efectos de la presente ley, integran el sector financiero Popular y Solidario las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro y crédito.

Artículo 79.- Tasas de Interés.- Las tasas de interés máximas activas y pasivas que fijaran en sus operaciones las organizaciones del Sector financiero Popular y Solidario serán las determinadas por el Banco Central del Ecuador.

Artículo 80.- Disposiciones Supletorias.- Las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro, en lo no previsto en este capítulo, se regirán a lo que corresponda según su naturaleza por las disposiciones establecidas en el Título II de la presente Ley; con excepción de la intervención que será solo para las cooperativas de ahorro y crédito.

Sección 3

De las Entidades Asociativas o Solidarias, Cajas y Bancos Comunales y Cajas de Ahorro

Artículo 104.- Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro.- Son organizaciones que se forman por voluntad de sus socios y con aportes económicos que, en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de créditos a sus miembros, dentro de los límites señalados por la Superintendencia de conformidad con lo dispuesto en la presente ley.

También se consideran como parte de estas entidades, aquellas organizaciones de similar naturaleza y actividad económica, cuya existencia haya sido reconocida por otras instituciones del Estado.

Artículo 106.- Transformación.- La Superintendencia, dispondrá la transformación de las entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro, en cooperativas de ahorro y crédito, cuando por su crecimiento en monto de activos, socios, volumen de operaciones y cobertura geográfica, superen los límites fijados por la Superintendencia para esas organizaciones.

Artículo 107.- Canalización de recursos.- Las entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro podrán servir como medios de canalización de recursos públicos para el desarrollo e implementación de proyectos sociales y productivos, en sus respectivos territorios.

Artículo 108.- Metodologías financieras.- Las organizaciones además del ahorro y crédito, promoverán el uso de metodologías financieras participativas como grupos solidarios, ruedas, fondos productivos, fondos mortuorios, seguros productivos o cualquier otra forma financiera destinados a dinamizar fondos y capital de trabajo.

Capítulo II

Del Fondo de Liquidez y del Seguro de Depósitos

Artículo 109.- Fondo de Liquidez y Seguro de Depósitos.- Créanse el Fondo de Liquidez y el Seguro de Depósitos del sector Financiero Popular y Solidario, como mecanismos articulados y complementarios.

El Fondo de Liquidez tiene por objeto conceder créditos de liquidez, de liquidez contingente y para cubrir deficiencias en la cámara de compensación a las cooperativas de ahorro y crédito, entidades Asociativas o Solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro, reguladas por esta ley.

El seguro de depósitos tiene por objeto proteger los depósitos efectuados en las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidaras, cajas y bancos comunales y en las cajas de ahorro, reguladas por esta Ley.

3.4. Consumidor del Servicio

El consumidor del servicio está determinado por la población económicamente activa de la Parroquia Guayaquil de Alpachaca. Es importante considerar para la fijación cuantitativa la tasa de crecimiento de la PEA, para lo cual se cuentan con los siguientes datos.

| Año | PEA |
|------|-------|
| 2006 | 6.045 |
| 2011 | 7.189 |

FUENTE: Consejo Nacional Electoral

$$TCA = \sqrt[n-a]{\frac{vf}{vo}} - 1$$

TCA= Tasa de Crecimiento

Vf= 7.189

Vo= 6.045

n-a= Años

$$TCA = \sqrt[n-a]{\frac{7189}{6045}} - 1$$

TCA= 3.53%

| Año | PEA |
|-------|--------------|
| 2006 | 6.045 |
| 2011 | 7.189 |
| *2012 | 7.443 |
| *2016 | 8.548 |

*estimado en base al TCA

Para el mercado meta se considerará 7.443 habitantes de la población económicamente activa de la zona urbana de la Ciudad de Ibarra, sin distinción de edad, género, ocupación, u otra variable socio cultural y demográfica.

3.5. Estructura del Mercado

3.5.1 Competencia Perfecta

La competencia perfecta se produce cuando concurren las siguientes circunstancias: 1. el mercado está integrado por muchos vendedores y muchos compradores; 2. el tamaño medio de las empresas es pequeño; 3. existe información perfecta, tanto para los compradores como para los vendedores, sobre las condiciones imperantes en el mercado. El sentido de imponer la condición de que existan muchos compradores y muchos vendedores radica en que así nadie tiene el suficiente poder para condicionar el comportamiento de los demás agentes que operan en el mercado. En otras palabras, ninguna persona y tampoco ningún empresario tienen el poder para establecer las condiciones de intercambio de los bienes y servicios.

3.6. Investigación

3.6.1. Segmentación

El segmento de mercado está determinado por el perfil del socio y existen muchas variables a considerar entre las cuales se destacan:

Variables Geográficas

Se cuenta con que los socios son específicamente de la Parroquia Guayaquil de Alpachaca, pero también podrán ser personas que residan o realicen actividades comerciales o laborales en la zona urbana de Ibarra.

Variables Demográficas:

La edad de los socios estaría entre los 18 a 65 años pues serán los que harán uso de los productos y servicios financieros que prestará la caja de acceso microfinanciero y empresarial. También existen posibles asociados muy jóvenes que aunque no se determine su edad pueden tomarse en cuenta como parte del universo de socios debido a que están dentro de la población económicamente activa y tienen apoderados o tutores. También cabe la posibilidad de un perfil de socios de 65 años en adelante pero se pedirá otras garantías, ya que su gran mayoría no tiene capacidad de asumir la responsabilidad de un crédito.

El asociado es de sexo masculino y femenino. El nivel de educación va desde primario hasta superior. La nacionalidad del socio mayoritariamente es ecuatoriana aunque no se descarta la posibilidad de socios extranjeros, que residan en el sector.

Variables Psicográficas:

La institución estará dirigida a la clase media y baja, a los hombres o mujeres de no muy rentables recursos económicos, cuyos ingresos no llegan a al sueldo básico, por lo cual no se le permite acceder a créditos en la banca privada.

La personalidad de socios son aquellos que gusten de la participación cooperación, acción solidaria e integración a la caja de ahorro y crédito.

Variables Conductuales:

Lo importante para que el socio obtenga beneficio y satisfacción, sería captar sus necesidades, satisfacerlas en el menor tiempo posible y crear una cultura de ahorro e inversión dirigida a la producción en microempresas con el respaldo.

La ocasión de compra, que en este caso sería de ahorro y crédito, difiere debido a la situación económica del país, ya que en la mayoría de caso la ocasión de compra iría dirigida al crédito

3.6.2. Marco muestral o Universo

Para realizar el siguiente estudio de mercado se ha designado como población a los habitantes de la zona urbana de la Ciudad de Ibarra que se encuentra conformada por habitantes, según datos de la Junta Parroquial.

3.6.2.1. Tamaño de la muestra

Para realizar la encuestas del estudio de mercado se tomó la misma muestra que se utilizó en el capítulo diagnóstico es decir se manejará la muestra de **n=147**.

3.6.3. Levantamiento de la investigación

La investigación del estudio de mercado se la realizó a los moradores de la Parroquia Alpachaca, para la misma se tomó en cuenta la muestra de la población económicamente activa de los habitantes de la zona siendo un número total de 147 personas a las cuales se les realizó la encuesta, para recoger información real y efectiva.

3.6.4. Tabulación y procesamiento de la información

Se procede al respectivo análisis de las encuestas efectuadas a las personas que residen en la Parroquia Alpachaca.

1. Es socio o cliente de alguna institución de ahorro y crédito?

CUADRO N° 16

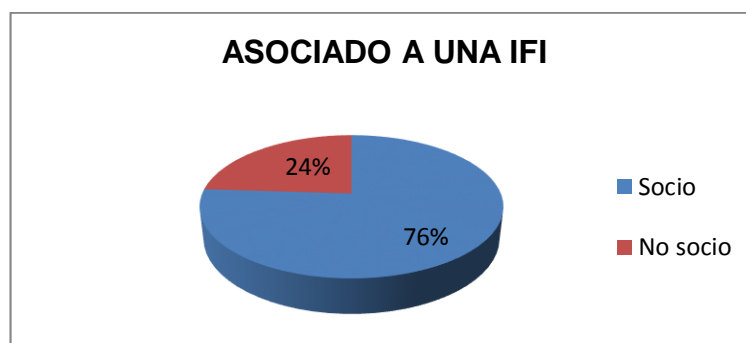
Asociado a un Ifi

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|-----------------------|------------|-------------|
| Es Socio o cliente | 112 | 76 |
| No es socio o cliente | 35 | 24 |
| Total | 147 | 100% |

FUENTE: Pobladores de la Parroquia de Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 9



ANÁLISIS

La gran parte de la población investigada expone que si es socio o cliente de una institución de ahorro y crédito dentro de la Ciudad, ya que requieren de una institución que les brinde créditos para diversas necesidades entre ellas: consumo, negocio o para vivienda, por que dentro de la Parroquia no se ha instalado sucursales o agencias de ifis controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros o por el Ministerio de Bienestar Social.

2. Qué productos le ofrece ésta institución?

CUADRO N° 17

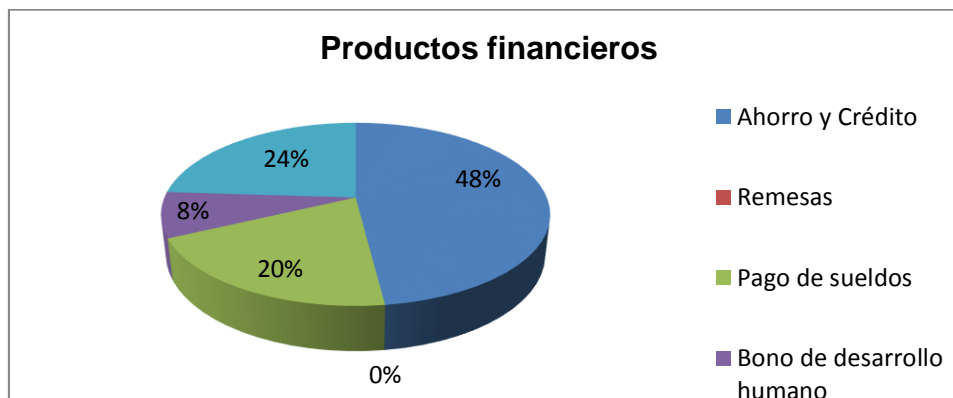
Productos Financieros

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|---------------------------|-------------------|------------|
| Ahorro y Crédito | 71 | 48% |
| Remesas | 0 | 0% |
| Pago de sueldos | 29 | 20% |
| Bono de desarrollo humano | 12 | 8% |
| No conoce | 35 | 24% |
| TOTAL | 147 | 100 |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 10



ANÁLISIS

Según la encuesta sobre los productos financieros que ofrecen las instituciones de ahorro y crédito, la mayor parte de personas precisan más el ahorro y el crédito, los socios y clientes asalariados con el producto de pago de nómina, reciben su sueldo mediante la libreta de ahorro, y otros en cambio reciben recursos a través del bono de desarrollo humano como madres solteras de bajos recursos.

3. Qué servicios le ofrece ésta institución?

CUADRO N° 18

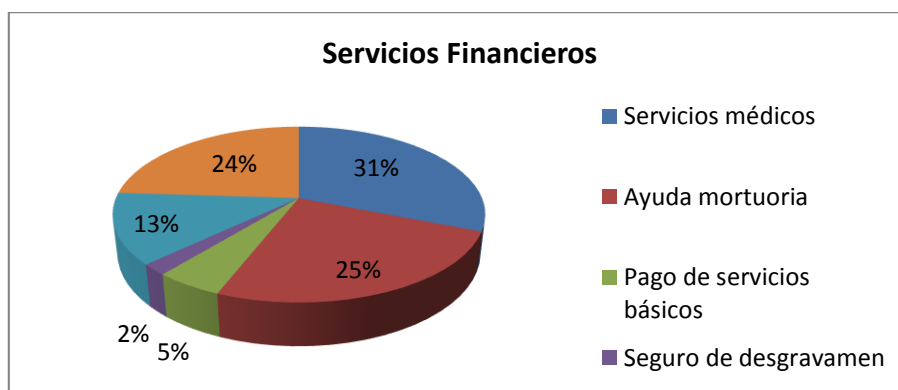
Servicios Financieros

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|---------------------------|------------|------------|
| Servicios médicos | 45 | 31% |
| Ayuda mortuoria | 38 | 25% |
| Pago de servicios básicos | 7 | 5% |
| Seguro de desgravamen | 3 | 2% |
| Seguro de vida | 20 | 13% |
| No conoce | 35 | 24% |
| TOTAL | 147 | 100 |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 11



ANÁLISIS

Las encuestas revelaron que la mayor parte de la población encuestada utiliza y conoce más los servicios médicos y la ayuda mortuoria que las instituciones financieras les ofrecen, son pocos los que destinan dinero para contratar un seguro de vida, servicio que es financiado por el mismo socio o cliente mediante débito de las cuentas de ahorro.

4. Cómo considera ud, la calidad del servicio de la institución?

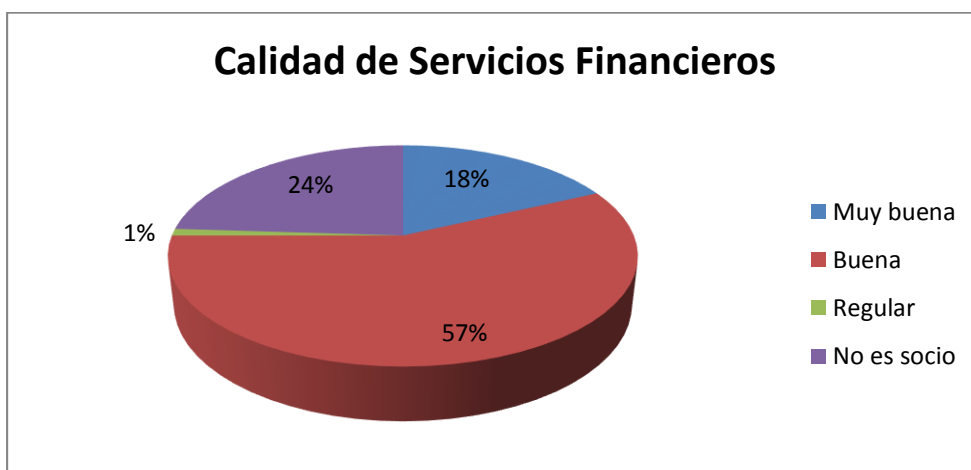
CUADRON° 19
Calidad de Servicios financieros

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|--------------|------------|------------|
| Muy buena | 26 | 18% |
| Buena | 84 | 57% |
| Regular | 2 | 1% |
| No es socio | 35 | 24% |
| TOTAL | 147 | 100 |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 12



ANÁLISIS

La calidad de servicios que brindan diferentes instituciones financieras consideran los investigados como buena, consideran que el trato al cliente no les tratan con cortesía, muchas veces si se atrasan al pago de un crédito les hacen cobros excesivos y abusivos;de la investigación realizada existen tasas máximas en tasas activas. Las Ifis prefieren rentabilidad, esto afecta a la economía del socio o cliente.

5. De los productos que una institución financiera ofrece cuales considera importantes?

CUADRO N° 20

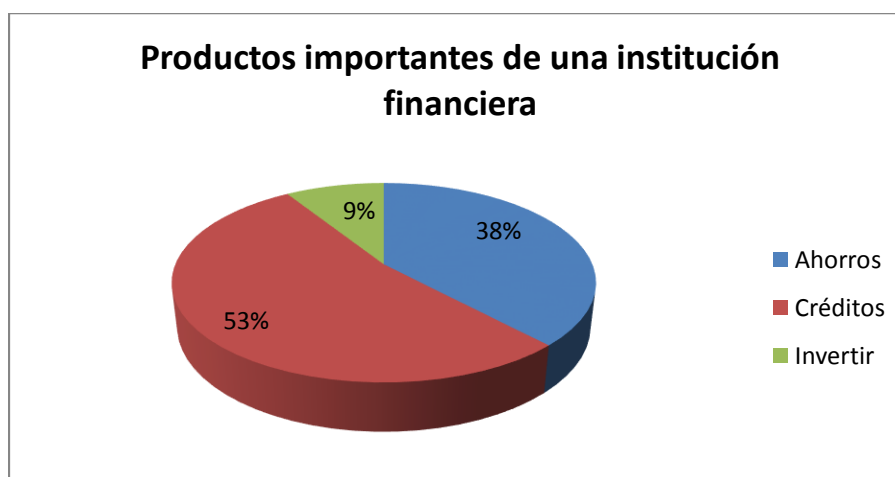
Productos importantes de una institución financiera

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|--------------|------------|-------------|
| Ahorros | 56 | 38% |
| Créditos | 78 | 53% |
| Invertir | 13 | 9% |
| TOTAL | 147 | 100% |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 13



ANÁLISIS

El crédito es el producto más importante para las personas encuestadas en su mayoría, debido a que requieren capital de trabajo para emprender negocios o sociedades de hecho por que lo necesitan para realizar diversos actos de comercio, para consumo y muchas veces se presentan emergencias que no pueden suplir de inmediato, además los ahorros son muy importantes ya que piensan que tienen que velar por el futuro de las familias de los habitantes de la Parroquia.

6. Es Ud. Participe de alguna caja de ahorro o banca comunal?

CUADRO N° 21

Participa en alguna caja de ahorro o banca comunal

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|--------------|------------|-------------|
| Participa | 0 | 0% |
| No participa | 147 | 100% |
| TOTAL | 147 | 100% |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 14



ANÁLISIS

Como se puede observar, todas las personas encuestadas no pertenecen a una caja de ahorro o banca comunal ya que, no existe dentro de la Parroquia este tipo de organizaciones que fortalezcan la microeconomía del sector, y tampoco tienen conocimiento de si existe en la Ciudad o sus alrededores.

7. Qué beneficios esperarías recibir de una caja de ahorro?

CUADRO N° 22

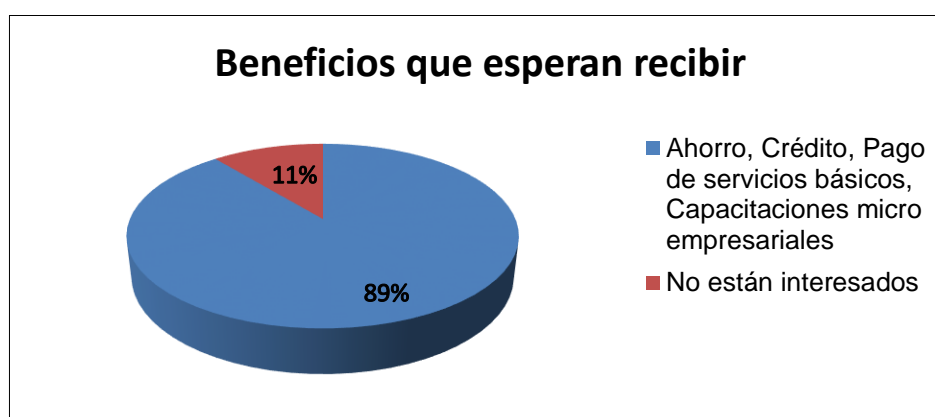
Beneficios que esperan recibir

| CATEGORIA | FRECUENCIA | % |
|--|-------------------|-------------|
| Ahorro, Crédito, Pago de servicios básicos, Capacitaciones micro empresariales | 131 | 89% |
| No están interesados | 16 | 11% |
| TOTAL | 147 | 100% |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 15



ANÁLISIS

A las personas que les interesa que se cree una caja de ahorro y crédito en la Parroquia Alpachaca, les parece que la institución debería brindar los beneficios básicos de ahorro, crédito y servicios siendo el más solicitado el microcrédito por la informalidad de los negocios y porque además de eso les gustaría que se brinde capacitaciones empresariales para saber llevar de mejor manera sus negocios; la mayoría de personas no conocen estrategias para que sus ingresos sean más rentables y sostenibles en el tiempo.

8. ¿Ha obtenido créditos en una institución financiera?

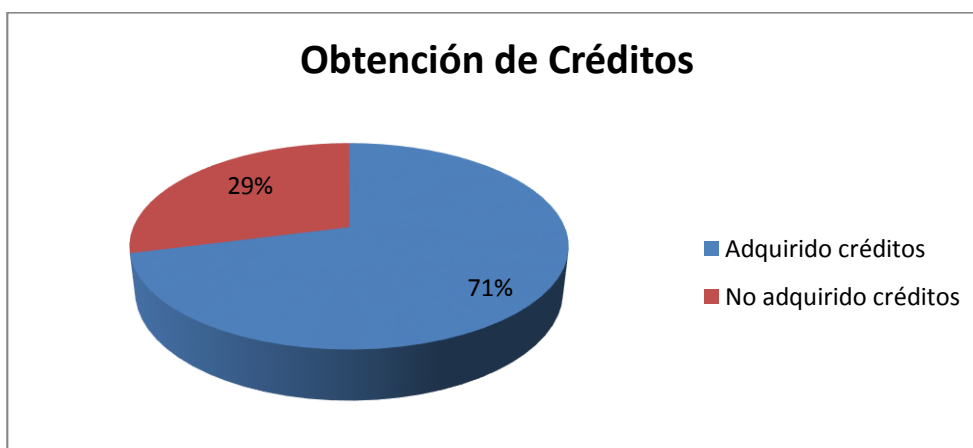
CUADRO N° 23
Obtención de Créditos

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|-----------------------|------------|------------|
| Adquirido créditos | 105 | 71% |
| No adquirido créditos | 42 | 29% |
| TOTAL | 147 | 100 |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 16



ANÁLISIS

La mayoría de personas han obtenido créditos para aumentar el capital semilla para hacer producir sus negocios, pero manifiestan que hay mucha dificultad para obtener préstamos de dinero en ciertas instituciones de ahorro y crédito, porque requieren de muchos requisitos y capacidad económica para ser merecedores de un crédito es por esto que se arriesgan a pedir prestado a personas agiotistas que muchas veces se aprovechan y les cobran intereses exagerados siendo mas vulnerables de ésta afectación las ingresos económicos y con el efecto de que se afecten las actividades económicas de los encuestados..

9. ¿Cuál es el monto de crédito que requeriría de una caja de ahorro?

CUADRO N° 24

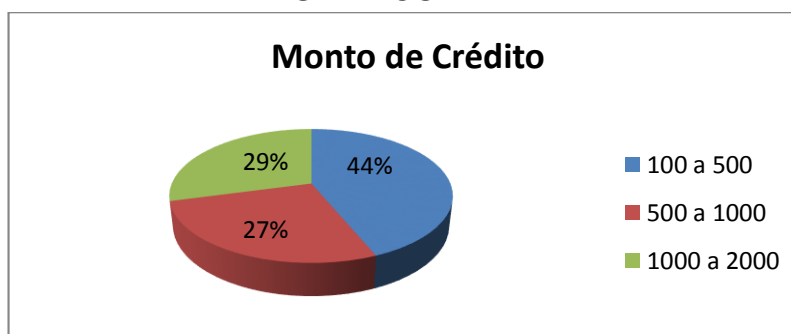
Monto de crédito

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|--------------|------------|-------------|
| 100 a 500 | 76 | 42 |
| 500 a 1000 | 32 | 26 |
| 1000 a 2000 | 38 | 28 |
| Total | 147 | 100% |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 17



ANÁLISIS

Las personas de ésta Parroquia supieron manifestar que necesitan montos de hasta 500 dólares, para resurtir su negocio como son tiendas de víveres, ventas directas por catálogo, trabajos en tejidos y bordados necesitan comprar materiales por ser el tipo de negocio al que se dedican. Por otro lado hay personas que requieren montos superiores porque precisan dinero para iniciar un negocio propio como son gabinetes de belleza, cabinas e internet; segmento de mercado insatisfecho por cuanto de la investigación realizada se puede deducir que las instituciones financieras no otorgan microcréditos para iniciar negocios debido al riesgo futuro.

10. ¿Para qué actividad económica necesita Ud, los créditos?

CUADRO N° 25
Crédito para Actividad Económica

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|--------------|------------|-------------|
| Artesanías | 14 | 10% |
| Comercio | 109 | 74% |
| Vivienda | 11 | 7% |
| Consumo | 13 | 9% |
| TOTAL | 147 | 100% |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 18



ANÁLISIS

El comercio es la actividad económica con mayor incidencia en la Parroquia, las personas de éste sector se dedican a realizar varios actos de comercio formal e informal como son las ventas ambulantes, tiendas, micro mercados, compra, crianza y venta de animales, ventas por catálogo, confección de prendas de vestir, bordados; los investigados necesitan créditos para iniciar y capitalizar su negocio; además para necesidades del hogar.

11. Conoce alguna institución que brinde productos de ahorro y crédito dentro de la Parroquia?

CUADRO N° 26

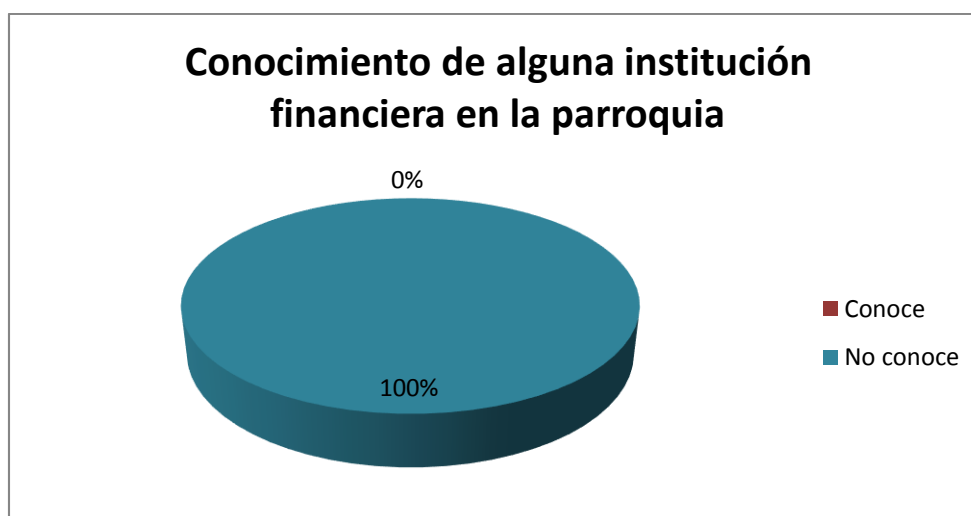
Conocimiento de alguna institución financiera en la Parroquia

| CATEGORÍA | FRECUENCIA | % |
|--------------|------------|------------|
| Conoce | 0 | 0% |
| No conoce | 147 | 100% |
| TOTAL | 147 | 100 |

FUENTE: Población Económicamente activa de la Parroquia Alpachaca

ELABORACIÓN: Autora de la Investigación

GRÁFICO N° 19



ANÁLISIS

Todos los encuestados manifiestan que no existe ninguna institución como agencias que brinden productos y servicios financieros dentro de la Parroquia; pero afirman que existen personas particulares llamados agiotistas que brindan créditos dentro de la Parroquia pero a muy altos intereses.

3.6.5. Entrevistas

Ésta técnica se empleó para conocer la opinión de personas que están inmersas en éste medio, se la realizó a los Gerentes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Tulcán”, en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Sumak Yuyay” y en la caja de ahorro de la Asociación de Desarrollo Social e Integral “17 de Abril”.

Entrevista realizada al Lcdo. Víctor Hugo Villacorte, Gerente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Tulcán Ltda.”, sucursal Ibarra.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Tulcán es una institución que brinda diversos productos y servicios financieros a la comunidad, su matriz se encuentra ubicada en la Ciudad de Tulcán, tienen 14 sucursales en todo el país, una de ellas brinda el servicio en la Ciudad de Ibarra, ésta institución es regulada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, por ende es una Cooperativa abierta. La Cooperativa atiende a los segmentos de clase media y baja, lo que no atiende a personas que requieren de un capital grande.

Los productos financieros pasivos que ofrece son los siguientes:

- *Ahorros a la vista*; son ahorros que se puede disponer de ellos en cualquier momento, la tasa pagada depende del monto de ahorro y de lo publicado según el Banco Central del Ecuador ésta puede variar de entre 3,5% a 4% anual.
- *Inversiones a plazo fijo*; los socios pueden confiar su dinero a un tiempo determinado, la tasa pasiva que regula el Banco Central del Ecuador, el monto y el tiempo depende la tasa que se paga.
- *El centavito ganador y la activa Joven* son productos de ahorros dirigidos a segmentos de los niños y jóvenes, en estos productos no se tiene mucha rentabilidad pero sirven para predecir a futuro

quienes podrían ser posibles socios de la Cooperativa, la tasa que se paga a estos productos es del 2,5% anual.

- Además se cuenta con el ahorro programado con; la beca del futuro y plan de capitalización, éste plan tiene una tasa de 7% anual con capitalización mensual es un contrato a un plazo de dos años.

Los productos financieros Activos son los siguientes:

- *Crédito consumo*, crédito que se otorga a personas que tiene una excelente capacidad de pago, conservan su trabajo por más de un año, según sus ingresos y los roles de pago, la tasa es de 14,44% anual.
- *Crédito de vivienda*, estos créditos se los entrega a una tasa de 9,80% anual.
- *Microcrédito*, para ser merecedores deben presentar facturas, se hace una inspección del negocio y se verifica en la central de riesgos.
- *Crédito Comercial*: el crédito comercial va dirigido a personas que tienen negocios que tienen más de 100.000 dólares anual y que llevan contabilidad, tienen que presentar balances o estados financieros cada tres meses.

Los requisitos para obtener un crédito son:

- Fuente de repago, de donde provienen los ingresos
- 1 garante hasta 5.000 dólares, afiliado o particular
- 2 garantes. 1 afiliado, 1 particular hasta 10.000 dólares
- Copia de las cédulas de ciudadanía de los solicitantes, garantes y cónyuges
- Copia certificado de votación solicitante, garantes, y cónyuges
- Certificados de trabajo, facturas, copia del RUC, permisos de funcionamiento del solicitante, garantes y cónyuges
- Copia del pago del predio urbano del solicitante y garantes
- Matrícula del vehículo y copia de la licencia

- Justificar otros ingresos con documentos de respaldo

Los requisitos para obtener los créditos hipotecarios son los siguientes:

- Certificado del registro de la propiedad del inmueble a hipotecar.
- Certificado de no estar afectado por el plan regulador.
- Certificados de avalúos y catastros.
- Ultima carta de pago al predio urbano.
- Escritura original.
- Copia de cédulas de ciudadanía solicitante y cónyuges.
- Copia del certificado de votación del solicitante y cónyuge.
- Certificados de trabajo del solicitante y cónyuges.

Los servicios que ofrece la Cooperativa es el punto mático que son una red de cajeros automáticos en toda la región en convenio con otras instituciones en BanRed, además de servicios de carácter social como el seguro de desgravamen, y el seguro de vida.

Entrevista realizada al Sr. Manual Tigselema, Jefe de Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Sumak Yuyay Ltda.”, sucursal Ibarra.

La Cooperativa está regulada por el MIES, es por esto que es una cooperativa cerrada, su matriz se encuentra ubicada en Cayambe. Atiende a personas de clase media y baja de las comunidades indígenas que se dedican a la agricultura y artesanías.

Los productos financieros pasivos que ofrece son:

- *Ahorro a la vista*, a una tasa del 4,5% anual;
- *Inversiones a plazo fijo*, dependiendo del monto y del plazo a una tasa de entre 8% hasta el 11% anual.

Productos financieros activos como son los:

- *Microcréditos*, éste producto se lo otorga para diferentes situaciones como artesanía, comercio, agricultura y educación, van desde montos que oscilan los 200 USD hasta 5000 USD dólares, a una tasa del 15% anual para todos los antes mencionados. El plazo es de acuerdo al monto mientras más alto sea el monto es más alto el plazo, pero también depende de la capacidad de pago del socio, si un socio puede cumplir más rápido con sus obligaciones crediticias menor será el plazo.

Además que brinda diversos servicios financieros como son recaudación de planillas de servicios básicos, pago del bono de desarrollo humano, venta del Soat,

Para realizar los créditos siempre se toma en cuenta la capacidad de pago de los socios por que con eso garantizan la recuperación, por ejemplo en la agricultura es incierto el pago, entonces es considerado como un segmento de alto riesgo, por los mismo se realiza inspecciones de sus negocios a personas que no justifican ingresos.

Las personas que antes no han sido sujetos de crédito, también pueden adquirir un crédito dentro de la cooperativa siempre y cuando tengan capacidad de pago y justifiquen ingresos.

Para otorgar un crédito existen requisitos que se deben cumplir como:

- Se revisa el historial dentro del buró de crédito
- Copia de documentos personales deudores y garantes (a color)
- Planilla de luz, agua o teléfono, deudores o garantes
- Carta del impuesto predial de la casa (original) o copia de la escritura
- En caso de ser empleado rol de pagos
- Una foto tamaño carné socio

Entrevista realizada al Sra. Meri Pasquel, Presidenta de la asociación de desarrollo social e integral “17 de Abril”.

La Organización está ubicada en la barrio 19 de Enero, es una asociación que se dedica al desarrollo de diversas actividades para el progreso de sus socios, existen diferentes grupos que se dedican a realizar diferentes actividades, dentro de la asociación se creó una caja de ahorro y crédito con la finalidad de ayudar a los socios.

Los productos financieros que ofrece son el ahorro y el microcrédito. El ahorro es de 5 dólares mensuales obligatorio para todos los socios. El microcrédito se otorga 100 dólares a cada socio a una tasa de 3% mensual sobre el capital.

Las personas que pueden ser sujetas de crédito son solo a los asociados de la organización.

Los requisitos que piden son los siguientes.

- Que sea socio de la organización
- Que sea recomendado por uno de los socios.
- Que justifique el fin del crédito
- Copia de cédula y papeleta de votación

3.6.6. Análisis de la Demanda

De los datos obtenidos en la investigación de mercado se determinó que de todas las personas encuestadas el 82% tienen capacidad de ahorro de \$5 dólares mensuales.

El 37% de la muestra confiaría los ahorros en cajas de ahorros. Actualmente de 147 encuestados el 76% son socios de una institución financiera. El 57% de los investigados califican el servicio con una calidad de atención buena, no se sienten a gusto con el servicio de las instituciones financieras a las que pertenecen, el mejor servicio lo reciben las personas que más dinero tienen existiendo discriminación de las Ifis.

CUADRO N° 27

Proporción de la Demanda

| Año | Pea de Alpachaca | *Demanda 37% Futuros socios |
|-------|------------------|--------------------------------|
| 2006 | 6.045 | |
| 2007 | 6.115 | |
| 2008 | 6.376 | |
| 2009 | 6.898 | |
| 2011 | 7.189 | |
| *2012 | 7.443 | 2.754 |
| *2013 | 7.705 | 2.850 |
| *2014 | 7.976 | 2.951 |
| *2015 | 8.257 | 3.055 |
| *2016 | 8.548 | 3.163 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

Según el cuadro anterior se puede estimar que la demanda real en el año 2012 es de 2.754 socios para emprender la caja de ahorro en la Parroquia Alpachaca, tomando en cuenta que la proporción poblacional de la demanda es el 37%.

3.6.7. Demanda Prospectiva

Se empleará la tasa de crecimiento del segmento de mercado, y la estrategia de la institución, la cual sería de empezar con el 60% de la demanda inicial o insatisfecha y crecer el 5% anual en forma sostenida para los años siguientes.

Año $i = V_f (1 + TCA/100)$

CUADRO N° 28

Demanda Real

| Año | Mercado | Demanda Real |
|------|---------|--------------|
| 2012 | 2.754 | 1.652 |
| 2013 | 2.850 | 1.710 |
| 2014 | 2.951 | 1.771 |
| 2015 | 3.055 | 1.833 |
| 2016 | 3.163 | 1.898 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

3.6.8. Demanda Insatisfecha

Para encontrar la demanda Insatisfecha se procede a realizar el siguiente cálculo:

$$\text{Oferta Proyectada} - \text{Demanda Proyectada} = \text{Demanda Insatisfecha}$$

CUADRO N° 29
Demanda Insatisfecha

| Año | Oferta Proyectada | Demanda Proyectada | Demanda Insatisfecha |
|------|-------------------|--------------------|----------------------|
| 2012 | 51 | 2.754 | 2.703 |
| 2013 | 54 | 2.850 | 2.796 |
| 2014 | 56 | 2.951 | 2.895 |
| 2015 | 59 | 3.055 | 2.996 |
| 2016 | 62 | 3.163 | 3.101 |

Elaborado por: Autora del Proyectado

3.7. Identificación de la Oferta

La competencia está representada por las instituciones financieras que existen en el centro de la Ciudad, pero según el estudio de mercado no existe una competencia directa dentro de la Parroquia.

CUADRO N° 30
Instituciones Financieras de la Ciudad de Ibarra

| Nro. | Nombre Del Local | Dirección | Personería |
|------|-------------------------------------|--------------------------------|------------|
| 1 | Banco del Austro | Colón 7-041 | Sociedad |
| 1 | Coop. Ahorro y Crédito Pablo Muñoz. | Pedro Moncayo 07-69 | Sociedad |
| 1 | Banco de Guayaquil | Av. Mariano Acosta CC La Plaza | Sociedad |
| 1 | Coop. Codesarrollo | Oviedo 11-24 | Sociedad |
| 1 | Banco Bolivariano | Av. M Acosta CC La Plaza | Sociedad |
| 1 | Cacmu Ltda. | Sucre 03-10 | Sociedad |
| 1 | Banco Procredit. | Sucre 05-68 | Sociedad |

| | | | |
|---|---|--|----------|
| 1 | Corporación para el Desarrollo Social y Financiero San Francisco. | Juana Atabalipa 02-046 Y Rafael Larrea | Sociedad |
| 1 | Cooperativa Financiera de Ahorro y Crédito "Tulcán" Ltda. | Avenida Alfredo Pérez Guerrero 05-054 | Sociedad |
| 1 | Imbacoop Ltda. | Rafael Larrea 07-08 CC Paseo Milano | Sociedad |
| 1 | Fundación Ecuatoriano de Desarrollo | Avenida Alfredo Pérez G 05-027 | Sociedad |
| 1 | Banco Internacional S A | Pedro Moncayo 07-50 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro y Crédito Indígena | Obispo Mosquera 06-150 | Sociedad |
| 1 | Finca S. A | Chica Narváz 08-035 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro y Crédito M.A. | Avenida Alfredo Pérez G 05-038 | Sociedad |
| 1 | Banco Capital | Velasco 8-44 | Sociedad |
| 1 | Diners Club del Ecuador | Bolívar 12-009 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro y Crédito Sumak Yuyay Ltda | Bolívar 11-071 Y O MOSQUERA | Sociedad |
| 1 | Cooperativa Atuntaqui | Olmedo 11-098 | Sociedad |
| 1 | FODEMI | Avenida Rivadeneira 6-080 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro y Crédito Artes | Sucre 06-24 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro y Crédito | La Esperanza Santa Marianita Frente Yahuachi | Sociedad |
| 1 | Banco del Pichincha | Bolívar 12-009 | Sociedad |
| 1 | Unibanco | Velasco 7-50 | Sociedad |
| 1 | Proínco Actividad Financiera | Velasco 7-16 | Sociedad |
| 1 | Mutualista Pichincha | Avenida Pérez G 05-032 | Sociedad |
| 1 | Produbanco | Sucre 05-76 Y Flores | Sociedad |
| 1 | Banco Promerica S. A | Olmedo 09-080 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro y Crédito | Av. Rivadeneira 6-068 | Sociedad |
| 1 | Banco Solidario | Olmedo 11-045 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio | Velasco 9-45 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro | S AntH Mideros 6-33 | Sociedad |
| 1 | Administración Cartera Microem | Av. Rivadeneira 6-060 | Sociedad |
| 1 | Mutualista Imbabura | Oviedo 07-29 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa Imbaburapak Ltda. | Sánchez Y C 14-016 | Sociedad |
| 1 | Asociación de Desarrollo Integral del Norte ADIN | Grijalva 8-06 y Sánchez Y Cifuentes | Sociedad |
| 1 | Cooperativa 29 de Octubre | Bolívar 07-019 | Sociedad |
| 2 | Coop de Ahorro y Crédito Atuntaqui | Av. T Gómez 06-064 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro y Crédito Escencia indígena | Olmedo 11-008 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa Ahorro y Crédito | Merc/Amaz/Loc Av. E P Alta | Sociedad |
| 1 | Sudbank | Av. Alfredo Pérez G 09-141 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro y Crédito Bola Amarilla | Av. Atahualpa 19-067 | Sociedad |
| 1 | Actividades de Asociación Gremial | Mejía 3-008 | Sociedad |

| | | | |
|---|---|-----------------------------|----------|
| 1 | Servicios Servipagos | Olmedo 11-067 | Sociedad |
| 1 | Banco del Pacifico | Olmedo 09-008 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa de Ahorro yCrédito Ecuacreditos Ltda. | Bolívar 11-054 Y O Mosquera | Sociedad |
| 1 | Cooperativa Ahorro yCrédito MushukPakari Ltda. | Av. F VACAS G 02-044 | Sociedad |
| 1 | Cooperativa Nativa Ltda. | Bolívar 13-046 | Sociedad |

FUENTE: Catastro Municipio de Ibarra

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

Según el estudio se pudo resumir que las personas prefieren los productos y servicios de las Cooperativas de ahorro y crédito; sobre todo el segmento de mercado que está dirigido.

3.7.1. Oferta Prospectiva

Para el cálculo de la proyección de crecimiento de la oferta se empleará la tasa de crecimiento de los últimos cinco años de las instituciones financieras que existen dentro de la Ciudad de Ibarra.

$$TCA = \sqrt[n-a]{\frac{vf}{vo}} - 1$$

CUADRO N° 31

OFERTA PROSPECTIVA

| Año | Instituciones Financieras |
|-------|---------------------------|
| 2006 | 36 |
| 2007 | 39 |
| 2008 | 40 |
| 2009 | 41 |
| 2010 | 43 |
| 2011 | 49 |
| *2012 | *51 |
| *2013 | *54 |
| *2014 | *56 |
| *2015 | *59 |
| *2016 | *62 |

FUENTE: Catastro – Municipio de Ibarra

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

3.8. Conclusiones del Estudio de Mercado

El estudio de mercado permite apreciar de manera prospectiva la aceptación o no de los productos que se va a ofertar.

El mercado comprende todas las personas, hogares que tienen necesidades a ser satisfechas con los productos y servicios a ofertarse. En este caso se considera el 37% de la población de Alpachaca con el crecimiento porcentual de los cinco últimos años, ya que sería el mercado potencial real que demandaría los productos de ahorro y crédito locales.

La Parroquia Alpachaca pertenece a un estrato económico bajo, en el que la mayor parte de la población es afro ecuatoriana y mestizos, las mujeres y hombres se dedican al comercio y trabajan de manera informal bajo relación de dependencia, por lo tanto los ingresos habituales de los pobladores de la zona no llega al sueldo básico, siendo en las Ifis rechazados como sujetos de crédito, actualmente con las reformas de la ley se exige el pago básico y beneficios de ley, aún hay patronos que evaden esta responsabilidad, existe el hábito de ahorrar y la capacidad de ahorro es en promedio de \$5 dólares mensuales, además pudo observarse que el 37% estaría dispuesto a ingresar como socio de crearse una caja de ahorro y crédito dentro de la Parroquia con la finalidad de acceder a créditos, ya que la mayoría de ellos no pueden acceder a la banca tradicional por no tener trabajos formales, asimismo considera que los interés de los créditos que han adquirido no están al alcance de sus bolsillos.

La segmentación de mercado está enfocada a una población joven, que tiene expectativas de crédito y que tienen actividades comerciales, en la zona o fuera de ella; se establece la necesidad de adquirir créditos para iniciar, aumentar o suplir las necesidades de su negocio.

Al mismo tiempo se pudo verificar que en la Parroquia de Alpachaca no existen instituciones que brinden ahorro y crédito, solamente hay personas agiotistas que se aprovechan de la necesidad de los pobladores

cobrando intereses exagerados, lo que si se comprobó es que la mayoría forman parte de una institución financiera como cooperativas y bancos, pero no de cajas de ahorro o bancas comunales, las personas que son socios o clientes de las instituciones antes mencionadas manifiestan que los productos y servicios que más precisan son el ahorro, el crédito y otros servicios como ayuda mortuoria o servicios médicos, pero consideran que la calidad de servicios es apenas buena; siendo muy ventajoso realizar el proyecto de Factibilidad para la creación la caja de acceso microfinanciero y empresarial en la Parroquia Alpachaca, para de esta manera ofrecer mejores oportunidades de desarrollo socio económico en esta zona, a través de la oportunidad de que los habitantes puedan recibir créditos para iniciar o aumentar sus negocios propios y así sean dueños de su tiempo y de sus recursos económicos, además de que podrán ser capacitados para que sean capaces de invertir de manera correcta su dinero.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. FACTORES DETERMINANTES

4.1.1. EL MERCADO

Con los datos obtenidos de la población económicamente activa de la Parroquia Alpachaca en el estudio de mercado se pudo estimar una demanda real de 94 socios que son con los que se emprenderá la caja de ahorro.

La competencia en la Parroquia es ausente, ya que no existe ninguna institución que brinde ahorro y crédito, además de que el 37% de la población manifestó que le gustaría ser socio de crearse una caja de acceso microfinanciero y empresarial dentro de la zona de estudio, ya que necesitan créditos para emprender y mejorar sus negocios, siendo adecuado que sea dentro de la Parroquia.

4.1.1.1. Disponibilidad de Talento Humano

El proyecto a instalarse necesitará de recurso humano indispensable para el desenvolvimiento de las actividades que desarrollará la caja de acceso micro financiero y empresarial.

Se precisará de dos cargos básicos para el inicio de actividades y son: Presidente y Contador.

Las competencias para los cargos mencionados se describen a continuación; las funciones se detallan en el estudio organizacional.

Presidente

- Capacidad de decisión
- Disciplinado

- Flexible
- Comunicativo
- Capacidad para relacionarse
- Iniciativa y creatividad
- Estabilidad emocional
- Auto confiable
- Eficiencia
- Capacidad de liderazgo
- Trabajo en grupo, comparte responsabilidades
- Honestidad

Contadora

- Capacidad de organización y trabajo en equipo
- Capacidad de análisis
- Honestidad probada
- Estabilidad emocional
- Eficiencia y eficacia
- Dominio técnico
- Disciplina, Orden y calidad
- Iniciativa
- Flexibilidad
- Capaz de solucionar problemas

4.1.2. OPTIMIZACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto estará en relación con la demanda proyectada, la cual se obtuvo del estudio de mercado, que está alrededor de 85 socios proyectados a los cuales se entregará los créditos de \$200 dólares

Socios Nuevos: 85

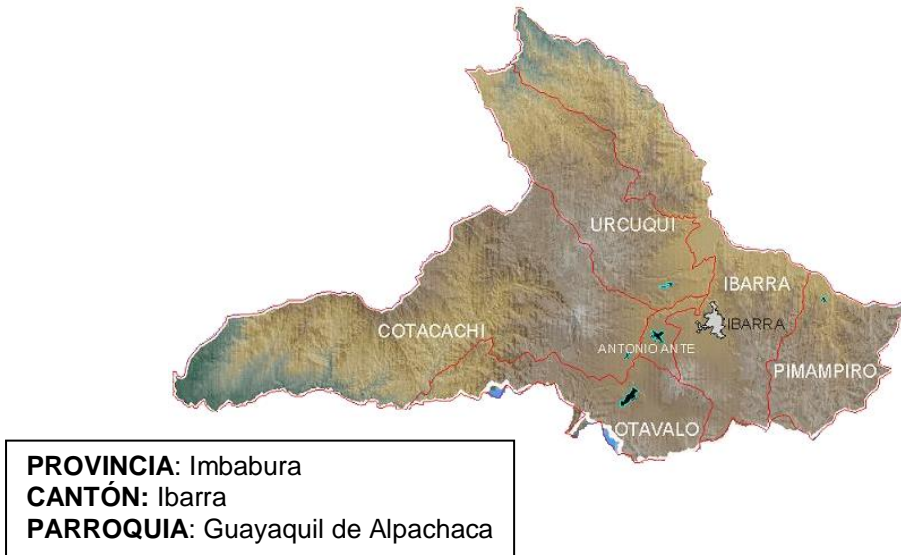
Montos para préstamos en los primeros meses:

Quirografario de \$200 USD

4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1. Macro localización

GRÁFICO N° 20
Macro Localización



El lugar donde se realizó el proyecto será en la Provincia de Imbabura, que se encuentra localizada en la hoya del Chota, al norte del territorio ecuatoriano en la región Interandina, posee un área aproximada de 4.611 Km², sus límites son al Norte con las Provincias del Carchi y Esmeraldas, al sur la Provincia de Pichincha, al Este la Provincia de Sucumbíos y al Oeste la Provincia de Esmeraldas.

Imbabura se encuentra dividida en Cantones: Otavalo, Cotacachi, Antonio Ante, Pimampiro y San Miguel de Urcuquí. Además posee una red hidrográfica, estructura con la presencia de los ríos: Chota, Mira, Ambí e Intag; también se la llama Provincia de los lagos pues a lo largo y ancho de su territorio se encuentran diseminadas 27 lagunas de gran tamaño, entre las más conocidas tenemos: Yahuarcocha, Cuicocha, Cristo Cocha, San Pablo, Angoscocha y Mojanda.

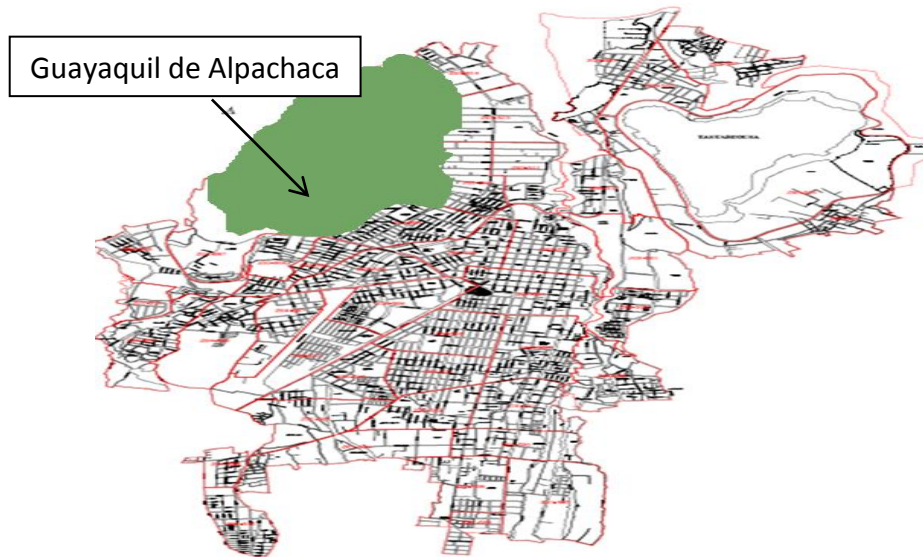
En el cantón Ibarra se realizan diversas actividades económicas como son: artesanales, obreras, agricultura y comercio en las cuales personas

pertencientes al sector de la población económicamente activa se apoyan y generan recursos económicos para satisfacer diferentes necesidades familiares.

4.2.2. Micro localización

GRÁFICO N° 21

PLANO DE LA CIUDAD DE IBARRA



FUENTE: Ilustre Municipio de Ibarra –Dirección de Avalúos y Catastros

San Miguel de Ibarra, Ciudad de la sierra norte del Ecuador, situada en la Provincia de Imbabura, ubicada a 2.228 metros s.n.m.; tiene una superficie total de 1.162.22 Km².

La Ciudad de Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Guayaquil de Alpachaca y La Dolorosa, con una superficie total de 41.68 Km² y con siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio con superficie de 1.120.53.

La Parroquia urbana Guayaquil de Alpachaca se encuentra ubicada al noroccidente de la capital de la Provincia de Imbabura, a dos kilómetros del centro de la misma, se extiende entre las estribaciones de unas colinas semidesérticas que enmarcan a la hermosa Ciudad de Ibarra.

El sector se halla semienmarcado en una elevación, alcanzando una latitud de 2.210 metros sobre el nivel del mar, su clima es templado y seco con una temperatura casi igual al resto de la Ciudad,

Esta Parroquia contempla un territorio que abarca los 4,71 Km2, con una población de 25.000 habitantes aproximadamente y una población económicamente activa de 7.191 personas.

4.2.3. Matriz locacional

4.2.3.1. Selección de la alternativa

En cuanto a la micro localización se ha considerado conveniente analizar dos posibilidades descritas de la siguiente manera en la Parroquia de Alpachaca, aprobando un lugar adecuado para ubicar la caja de acceso microfinanciero y empresarial

1° Local cerca del Centro de salud de Alpachaca, ubicado en la carrera Guayaquil 6-31 y Cuenca

2° Local junto al parque Central de Alpachaca, ubicada en la carrera Puyo y Tungurahua

La ubicación de la caja de ahorro se realizará en base a los siguientes indicadores que nos concederán un análisis más detallado del sitio.

CUADRO N° 32

Micro localización

| Alternativa | Ponderación | Alternativa 1 | | Alternativa 2 | |
|-------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
| Criterio | | | | | |
| Servicios Básicos | 1 | Si | 1 | Si | 1 |
| Infraestructura | 1 | No | 0 | Si | 1 |
| Arriendo | 1 | 65 | 0.73 | 70 | 1 |
| Accesibilidad | 0.5 | Si | 1 | Si | 1 |
| Seguridad | 0.5 | No | 0 | Si | 1 |
| Centralidad | 0.5 | Si | 1 | Si | 1 |
| TOTAL | 4,5 | | 3,73 | | 4,50 |

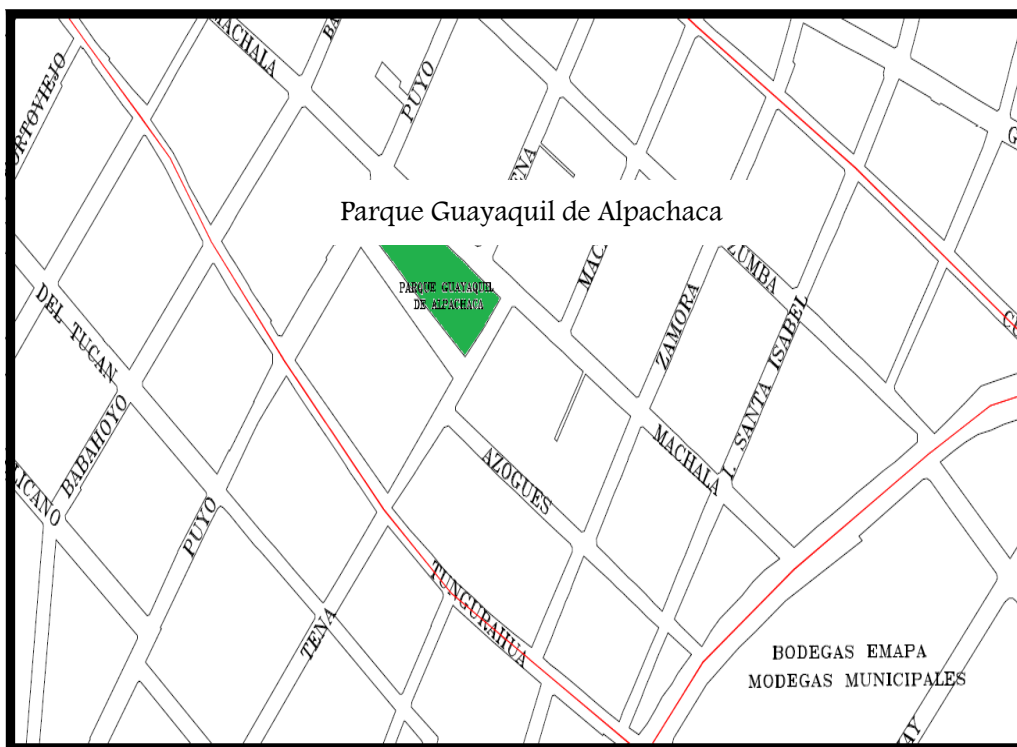
FUENTE: Investigación de Mercado

ELABORADO POR: Autora del proyecto

Con los datos arrojados por el cuadro anterior, se puede concluir que la mejor opción para la micro localización es la B es decir en el parque central de Alpachaca, ya que cuenta con servicios básicos de agua, luz y teléfono, posee una buena infraestructura, es un lugar con alta concurrencia, porque es un lugar muy central, hay seguridad ya que aquí se encuentra ubicado el UPC de la policía comunitaria además la perpetuidad del contrato de arrendamiento asegura un largo plazo con opción de continuarla.

4.2.3.2. Plano de Micro localización

GRÁFICO N° 22



Fuente: Plano_Ciudad_Ibarra, Municipio de Ibarra

Elaborado por: Autora del Proyecto

4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.3.1. Procesos de prestación del Servicio

Los procesos que se realizarán para la prestación del servicio de ahorro y crédito que brindará la caja de acceso microfinanciero y empresarial serán los siguientes:

1. **Información:** Se dará a conocer los productos y servicios que ofrece la institución, además de despejar cualquier duda que tenga nuestro socio.

Luego, si la persona se afilia a la institución es considerada socia, con todos los beneficios y derechos que le asiste.

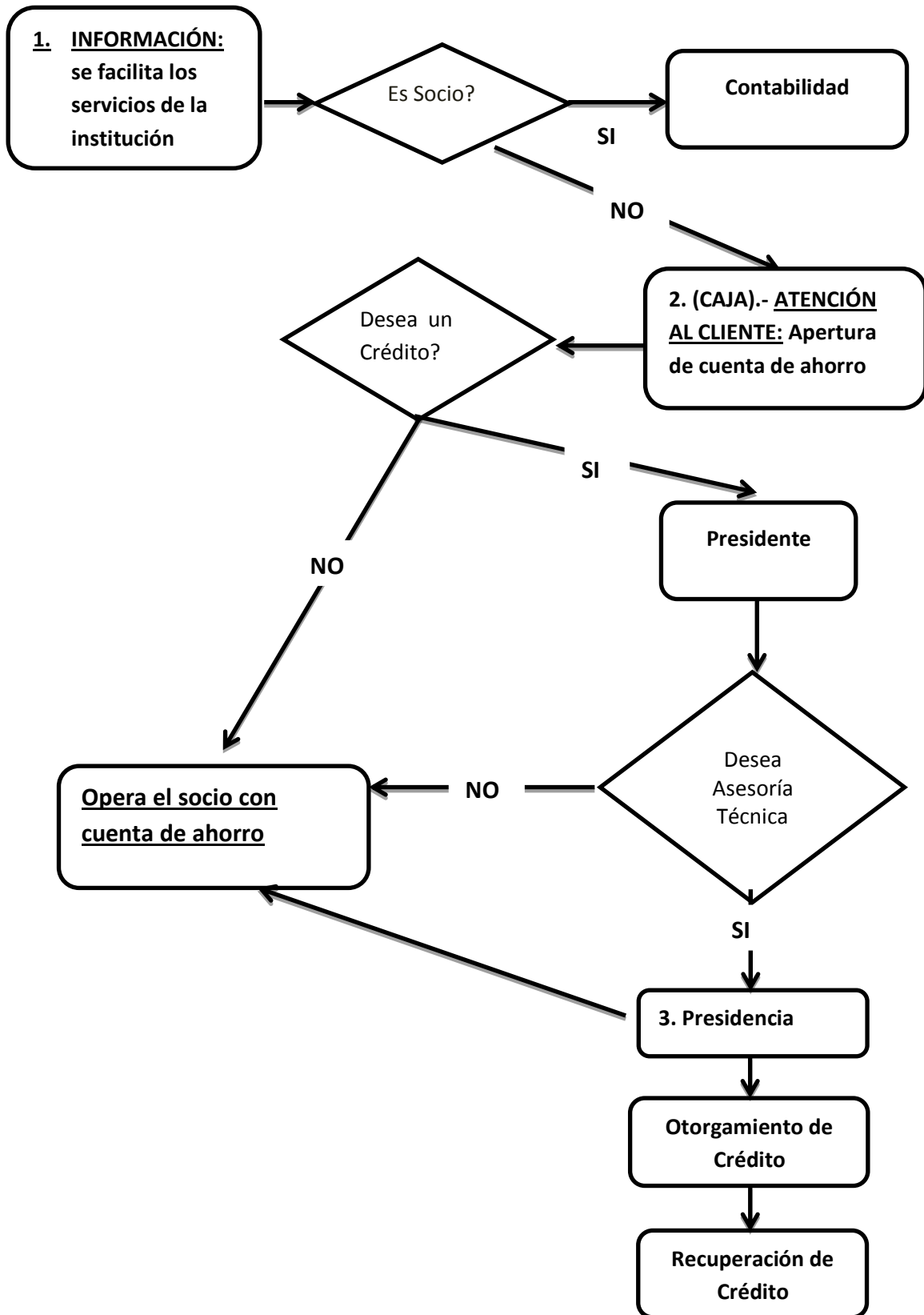
2. **Caja:** Si el socio ingresa a la institución debe aperturar la cuenta de ahorros en el área de caja, donde realiza las operaciones pasivas esto es depósitos y retiros de ahorros, para luego acceder a los créditos.

Contabilidad: Es el área que facilita el proceso crediticio, iniciará el proceso receptando la solicitud para la confirmación de datos y verificación de capacidad de endeudamiento y garante, entre los principales.

3. **Presidencia:** El Presidente es el que otorga la asesoría técnica por su capacitación, realiza controles previos y recurrentes de los requisitos y documentos.

4.3.1.1. Diagrama de Flujo

GRÁFICO N° 23



4.3.1.2. Requerimiento de Talento Humano

Se necesitará de dos personas para realizar las actividades administrativas de la caja de ahorro que son las siguientes.

Un Presidente(a) que se encargue del manejo de cuentas, elaboración de informes y reportes a la asamblea.

Se necesitará una tesorera con conocimientos contables con experiencia, que se encargue del manejo financiero de la institución, que presente informes ante el presidente, la asamblea y el comité de crédito.

4.3.1.3. Requerimientos de Insumos, Materiales

- **Equipo de Computación**

Computadora

Impresora

- **Mobiliario**

Escritorio

Sillas

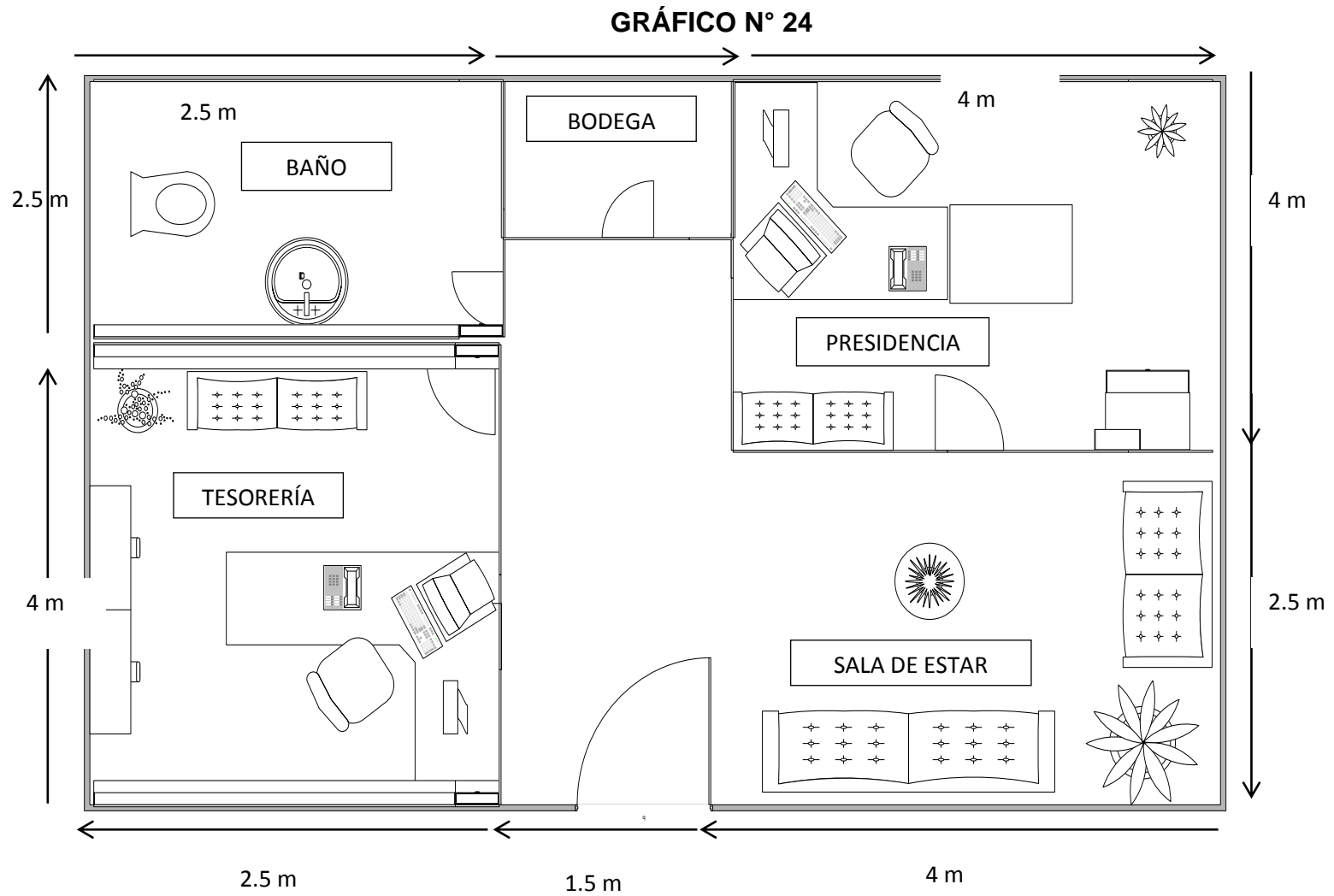
Archivadores

- **Equipo de Oficina**

Teléfono

Sumadora

4.4. DISEÑO DE PLANTA



ELABORADO POR: Autora del Proyecto

El diseño de planta será funcional, se cuidará mucho el detalle, la decoración se realizará con artesanías creadas por las socias, se pondrá en consideración el espacio para una adecuada distribución para visualizar mejor los procesos. Estará en una sola planta, la que cuenta con 52 metros de construcción, 6.5 m de ancho y 8 m de largo, y se podrá identificar las siguientes áreas: presidencia, tesorería, bodega, sala de estar y baño.

4.5. SISTEMAS DE CONTROL

La entidad a crearse tendrá varios sistemas de control como:

GRÁFICO N° 25 SOLICITUD DE INGRESO

| | |
|--|------------------|
| <p>CAJA DE ACCESO MICROFINANCIERO EMPRESARIAL "ALPACHACA"</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 40px; margin-right: 20px;"></div> <p style="text-align: center;"><u>SOLICITUD DE INGRESO</u></p> </div> <p style="text-align: center;">Señor Presidente:</p> <p>Muy comedidamente me permito solicitar se me admita como socio en esta prestigiosa institución.</p> <p>Estoy seguro de cumplir con lo estipulado en los estatutos y reglamentos institucionales.</p> <p>Ibarra, ____ de _____ del _____ 20__</p> <p style="text-align: center;">_____</p> <p style="text-align: center;">Solicitante</p> | |
| <p>DATOS DEL SOLICITANTE</p> <p>Nombres y Apellidos _____</p> <p>Cédula de Identidad: _____</p> <p>Domicilio: _____</p> <p>Lugar de trabajo: _____</p> <p>“Consejo de Administración” Esta solicitud fue aprobada en la sesión del ____ de _____ del 20__</p> | |
| PRESIDENTE | CONTADORA |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

Control de aportes de socios: Se aperturará la libreta que tendrá la siguiente presentación.

GRÁFICO N° 26
Libreta de Ahorro Solidario (ANVERSO)

| AHORRO SOLIDARIO | | | | | |
|-------------------|-------|---------|--------------------------|-------|-------|
| NOMBRE: | | | | | |
| N° CUENTA: | | | FECHA DE APERTURA | | |
| | | | | | |
| N° | FECHA | CAPITAL | RETIRO | SALDO | FIRMA |
| 1 | | | | | |
| 2 | | | | | |
| 3 | | | | | |
| 4 | | | | | |
| 5 | | | | | |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

GRÁFICO N° 27
Certificados de Aportación (REVERSO)

| | |
|---|----------|
| CAJA DE ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL IMBABURA, IBARRA, ALPACHACA | |
| CERTIFICADO DE APORTACIÓN NOMINATIVO Y TRANSFERIBLE ENTRE SOCIOS Y LA ORGANIZACIÓN | |
| VALOR DEL CERTIFICADO: | |
| NOMBRE DEL SOCIO: | |
| FECHA: | |
| PRESIDENTE | CONTADOR |
| REVERSO | |
| POSEEDOR: | |
| FECHA DE ENTREGA | |
| TRANSFERIDO A. | |
| FECHA: | |
| PRESIDENTE | CONTADOR |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

Control de préstamos otorgados: también se llevara un control de estos en las libretas de ahorros donde se registrará los montos de crédito y los pagos que se hagan al mismo.

GRÁFICO N° 28

Libreta de Crédito Solidario

| CRÉDITO SOLIDARIO | | | | | | | | | |
|---|-------|---------|---------|-------|-------|-------|----------------|----------------|-------------------|
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">NOMBRE:</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">CEDULA:</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">N° CUENTA:</td> </tr> </table> | | | | | | | NOMBRE: | CEDULA: | N° CUENTA: |
| NOMBRE: | | | | | | | | | |
| CEDULA: | | | | | | | | | |
| N° CUENTA: | | | | | | | | | |
| N° CUOTA | FECHA | CAPITAL | INTERÉS | CUOTA | SALDO | FIRMA | | | |
| 1 | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

Para el control de asistencia de los socios a las reuniones de crédito se utilizará el siguiente formato:

GRÁFICO N°29

Listado de socios

| CAJA DE ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL ALPACHACA LISTADO DE SOCIOS | | | |
|---|--------|--------|-------|
| N° | NOMBRE | CÉDULA | FIRMA |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

Los resultados del ejercicio se distribuirán conforme resolución de asamblea. En caso de entregar se cancelará el 6% según la Ley de Cooperativas.

GRÁFICO N° 30

Excedentes Certificados de Aportación

| | | | | |
|---|-----------|---------|-----------|-------|
| CAJA DE ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL "ALPACHACA" | | | | |
| LIBRETA | | | | |
| SEÑOR (A): | | | | |
| DIRECCIÓN: | | | | |
| FECHA DE INGRESO | | | | |
| CEDULA DE IDENTIDAD N° | | | | |
| PRESIDENTE | | | SOCIO | |
| CERTIFICADO DE APORTACIÓN | | | | |
| FECHA | APORTE | RETIRO | INTERÉS | SALDO |
| | | | | |
| AHORROS | | | | |
| FECHA | DEPÓSITOS | RETIRO | INTERESES | SALDO |
| | | | | |
| PRÉSTAMOS | | | | |
| FECHA | RECIBO | ABONADO | INTERESES | SALDO |
| | | | | |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

GRÁFICO N° 31

Comprobante de Retiro

| | | |
|----------------------------------|----------------|----------------------|
| COMPROBANTE DE RETIRO | N° | <input type="text"/> |
| FECHA _____ | \$ | <input type="text"/> |
| Yo _____ | Socio N° _____ | |
| He recibido la cantidad de _____ | | |
| Por retiro de mis ahorros. | | |
| | | _____ |
| | | FIRMA |
| | | C.I. |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

GRÁFICO N° 32

PAGARÉ

| |
|--|
| <p style="text-align: center;">PAGARÉ Caja de acceso microfinanciero y empresarial “ALPACHACA”</p> <p>SOCIO N° ____</p> <p>POR: \$_____</p> <p>Yo_____ debo y pagaré a la orden de la caja de acceso microfinanciero y empresarial, a 24 meses a la vista, la cantidad de \$_____. Que es recibido a mi entera satisfacción en calidad de préstamo. Me obligo a pagar el interés del ___% mensual sobre saldos deudos desde la presente fecha hasta la total cancelación.</p> <p>En caso del incumplimiento de los acuerdos señalados me sujeto a los jueces competentes del Cantón y al trámite procesal, además me obligo a abonar todos los gastos que se ocasionen judicial y extrajudicialmente con el fin de hacer efectivo el presente documento.</p> <p>Ibarra, _____ Firma: Cédula de Identidad. Domicilio:</p> <p>Socio Garante</p> <p>Nombres y Apellidos: Firma: Domicilio: Cédula de Identidad:</p> |
|--|

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

GRÁFICO N° 33
SOLICITUD DE PRÉSTAMO

SOLICITUD DE PRÉSTAMO
CAJA DE ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL
“ALPACHACA”

Nombres y Apellidos:

Dirección: _____

Por la presente solicito un préstamo por la cantidad de
\$ _____ dólares.

Para invertirlo a:

Comprometiéndome a su total cancelación en un plazo no mayor de _____ propongo que la cancelación sea en cuotas semanales __ quincenales __ mensuales __. Cada una, más el ____% de interés mensual sobre el saldo deudor.

También me comprometo a seguir aportando la cantidad de \$_____ mensuales que voluntariamente me comprometí al ingresar a la institución.

Ofrezco las garantías siguientes:

Mis ahorros.

Garantía Quirografaria: _____

Firma del Solicitante

INFORME DEL SOLICITANTE

Situación Actual.

En la fecha tendrá las deudas o compromisos siguientes:

| ACREEDOR | DIRECCIÓN | SALDO DE LA DEUDA |
|----------|-----------|-------------------|
|----------|-----------|-------------------|

| | | |
|-------|-------|-------|
| _____ | _____ | _____ |
|-------|-------|-------|

Trabajo en: _____ Dirección _____

Tiempo de servicios: _____ Ocupación: _____

Sueldo \$ _____ Otros

Ingresos: _____

DATOS DEL CÓNYUGE

Nombre: _____

Ocupación: _____ Renta: _____ Es sociode la Camfe? _____

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

CAPITULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL

La determinación de la inversión inicial se relaciona con la adquisición de los activos fijos, diferidos, y el capital de trabajo semilla para el arranque de la Caja de Acceso Microfinanciero y Empresarial “Alpachaca”. La inversión total de la investigación considera los siguientes grupos:

5.1.1. Inversión en Propiedad, Planta y Equipo

Lo constituyen bienes tangibles que serán indispensables para la operación inicial de la Caja de Ahorros.

Dentro de la inversión fija se considera mobiliario y equipo de oficina con un valor de \$1.472,00 dólares y los equipos de cómputo por el valor de \$700,00 dólares, un equipo de cómputo será obtenido en convenio de comodato con el Gobierno Provincial de Imbabura, lo que permite el ahorro del gasto depreciación y mantenimiento. La información sobre la inversión realizada en Propiedad, planta y equipo, se encuentra detallada en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 33
INVERSIÓN PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

| INVERSIÓN FIJA | |
|--|--------------------|
| DETALLE | VALOR ANUAL |
| Mobiliario y equipo | 1.472,00 |
| Equipos de Computo | 700,00 |
| TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPOS | 2.172,00 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

A continuación se puede visualizar de manera más detalla estos activos:

CUADRO N° 34
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA

| DETALLE | Cantidad | Costo unit | Costo total USD |
|----------------------|-----------------|-------------------|------------------------|
| Escritorios | 2 | 98,00 | 196,00 |
| Sillas de escritorio | 2 | 40,00 | 80,00 |
| Sillas | 4 | 15,00 | 60,00 |
| Archivadores | 2 | 118,00 | 236,00 |
| Teléfono fax | 2 | 150,00 | 300,00 |
| Sumadoras | 2 | 50,00 | 100,00 |
| Caja fuerte | 1 | 500,00 | 500,00 |
| TOTAL | | 971,00 | 1.472,00 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

CUADRO N° 35
EQUIPOS DE CÓMPUTO

| Detalle | Cantidad | Costo unitario | Costo Total USD |
|----------------|-----------------|-----------------------|------------------------|
| Computador | 1 | 635,00 | 635,00 |
| Impresora | 1 | 65,00 | 65,00 |
| TOTAL | 2 | 700,00 | 700,00 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

5.1.2. Inversión en Activo Diferido

Se detallan los diferentes rubros que conforman los activos diferidos, que son aquellos en los que se incurre anticipadamente como costos y gastos preoperacionales necesarios para poner en marcha la organización, fundamentalmente se desglosan los valores en gastos de constitución y el sistema computarizado que suman \$2.000,00 dólares.

CUADRO N° 36
INVERSIÓN DIFERIDA

| INVERSIÓN DIFERIDA | |
|---------------------------|-----------------|
| Estudio de factibilidad | 550,00 |
| Constitución legal | 650,00 |
| sistema computarizado | 800,00 |
| Total | 2.000,00 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

5.1.3. Inversión Variable

Es aquel valor que cubrirá los gastos administrativos (sueldos, arriendo, servicios básicos, suministros y útiles de oficina, mantenimiento, amortizaciones y depreciaciones) y los gastos de ventas (publicidad); adicionalmente considera un porcentaje para imprevistos que puedan presentarse en la ejecución del mismo, con lo que la inversión variable requerida es de \$35.634,92 dólares.

CUADRO N° 37

| INVERSIÓN VARIABLE | |
|---------------------------|------------------|
| Gastos sueldos | 12.873,30 |
| Gasto arriendo | 1.200,00 |
| Gasto servicios básicos | 1.056,00 |
| Suministros de oficina | 1.120,80 |
| Depreciación | 472,52 |
| Mantenimiento | 62,30 |
| Amortizaciones | 240,00 |
| Gasto de ventas | 1.610,00 |
| Créditos a otorgarse | 17.000,00 |
| TOTAL | 35.634,92 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.1.3.1. Capital de Trabajo

Para el capital de trabajo se empezará con el cincuenta por ciento de los socios en el primer mes, la inversión está compuesta por los ahorros iniciales de los 2.754 socios proyectados al año que ingresarán de acuerdo al estudio de mercado realizado en la proyección de la demanda, con el valor de ahorro mensual promedio de \$15 dólares; además de contar con las aportaciones de los socios, los cuales se capturan con la apertura de cuentas y con el otorgamiento de créditos, para los certificados de aportación se estima que los 2.754 socios aporten individualmente \$10 dólares.

El fondeo inicial de ahorros y aportaciones es de \$34.425 dólares, lo que permitirá colocar los créditos iniciales para los socios.

5.1.4. Inversión Total

De ésta manera se puede establecer la inversión total que asciende a \$ 40.166,92 dólares, es detallada de la siguiente manera:

CUADRO N° 38
RESUMEN DE INVERSIONES

| INVERSIÓN TOTAL | |
|---------------------------|------------------------|
| Detalle | Total Inversión |
| Inversión Fija | |
| Mobiliario y equipo de of | 1.472,00 |
| Equipo de cómputo | 900,00 |
| Subtotal | 2.372,00 |
| Inversión Diferida | |
| Estudio de factibilidad | 550,00 |
| Constitución legal | 650,00 |
| Sistema computarizado | 800,00 |
| Subtotal | 2.000,00 |
| Inversión Variable | |
| Gastos sueldos | 12.873,30 |
| Gasto arriendo | 1.200,00 |
| Gasto servicios básicos | 1.056,00 |
| Suministros de oficina | 1.120,80 |
| Depreciación | 472,52 |
| Mantenimiento | 62,30 |
| Amortizaciones | 400,00 |
| Gasto de ventas | 1.610,00 |
| Otros gastos | 17.000,00 |
| Subtotal | 35.634,92 |
| TOTAL INVERSIÓN | 40.166,92 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.2. FINANCIAMIENTO

Para dar inicio con la creación de la Camfe y cubrir con las necesidades de los socios entre ellos los créditos iniciales, se obtiene un préstamo por parte del municipio por \$5.741,92 dólares a una tasa del 10% anual, a 2 años plazo.

CUADRO N° 39

Tabla de Amortización

| No. | SALDO | INTERÉS | PRINCIPAL | DIVIDENDO |
|-----|----------|---------|-----------|-----------|
| 0 | 5.741,92 | | | |
| 1 | 5.524,81 | 47,85 | 217,11 | 264,96 |
| 2 | 5.305,89 | 46,04 | 218,92 | 264,96 |
| 3 | 5.085,14 | 44,22 | 220,74 | 264,96 |
| 4 | 4.862,56 | 42,38 | 222,58 | 264,96 |
| 5 | 4.638,12 | 40,52 | 224,44 | 264,96 |
| 6 | 4.411,81 | 38,65 | 226,31 | 264,96 |
| 7 | 4.183,62 | 36,77 | 228,20 | 264,96 |
| 8 | 3.953,52 | 34,86 | 230,10 | 264,96 |
| 9 | 3.721,50 | 32,95 | 232,01 | 264,96 |
| 10 | 3.487,56 | 31,01 | 233,95 | 264,96 |
| 11 | 3.251,66 | 29,06 | 235,90 | 264,96 |
| 12 | 3.013,80 | 27,10 | 237,86 | 264,96 |
| 13 | 2.773,95 | 25,11 | 239,85 | 264,96 |
| 14 | 2.532,11 | 23,12 | 241,84 | 264,96 |
| 15 | 2.288,25 | 21,10 | 243,86 | 264,96 |
| 16 | 2.042,35 | 19,07 | 245,89 | 264,96 |
| 17 | 1.794,41 | 17,02 | 247,94 | 264,96 |
| 18 | 1.544,41 | 14,95 | 250,01 | 264,96 |
| 19 | 1.292,32 | 12,87 | 252,09 | 264,96 |
| 20 | 1.038,12 | 10,77 | 254,19 | 264,96 |
| 21 | 781,82 | 8,65 | 256,31 | 264,96 |
| 22 | 523,37 | 6,52 | 258,45 | 264,96 |
| 23 | 262,77 | 4,36 | 260,60 | 264,96 |
| 24 | (0,00) | 2,19 | 262,77 | 264,96 |
| | | 617,13 | 5.741,92 | 6.359,05 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.3. ANÁLISIS DE GASTOS

5.3.1. Gastos de Administración

Son aquellos gastos provenientes necesarios para realizar la función administrativa dentro de la Camfe, los cuales comprenden los siguientes rubros: sueldos administrativos, arriendo, servicios básicos, suministros y útiles de oficina, seguros, mantenimiento depreciación en activos fijos y amortización de los activos diferidos.

5.3.1.1. Gasto Sueldos Administrativos

El valor que comprende el presupuesto de gastos de administración se lo proyecto según la tasa de crecimiento del sueldo básico unificado de los años anteriores, es el rubro de sueldos y beneficios sociales que reciben los empleados que forman parte de la nómina de la empresa y según la estructura organizacional propuesta; representados en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 40

| SUELDO BÁSICO UNIFICADO Mensual | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|
| Personal \ Años | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Presidente | 450,00 | 485,37 | 523,52 | 564,67 | 609,05 |
| Contador | 400,00 | 431,44 | 465,35 | 501,93 | 541,38 |
| Oficial de crédito | | 315,00 | 339,76 | 366,46 | 395,27 |
| Total Remuner. | 850,00 | 916,81 | 988,87 | 1.066,60 | 1.150,43 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

CUADRO N° 41

| REMUNERACIONES ANUALES | | | | | |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Remuneraciones \ Años | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Sueldo básico unificado | 10.200,00 | 11.001,72 | 11.866,46 | 12.799,16 | 13.805,17 |
| Décimo Tercero | 850,00 | 916,81 | 988,87 | 1.066,60 | 1.150,43 |
| Décimo Cuarto | 584,00 | 945,00 | 1.020,00 | 1.098,00 | 1.185,00 |
| Aporte Patronal 12,15% | 1.239,30 | 1.336,71 | 1.441,77 | 1.555,10 | 1.677,33 |
| Fondos de Reserva | | 584,00 | 945,00 | 1.020,00 | 1.098,00 |
| Total Remunerac | 12.873,30 | 14.784,24 | 16.262,10 | 17.538,85 | 18.915,93 |

Los beneficios sociales se calculan de la siguiente manera:

Decimo tercer sueldo: $\$12.873,30/12 = \850 anual

Decimo cuarto sueldo: $\$292,00 * 2$ empleados= $\$584,00$ anual

Aportes Patronal: $850*12,15\%= 1.239,30$ anual

Fondos de reserva: 584,00 anual pero se pagarán el próximo año.

5.3.1.2. Gasto Arriendo

El valor del arriendo es determinado por acuerdo verbal con el Presidente de la Junta Parroquial, dicho valor es de \$100,00 mensuales y al año es un valor de \$1.200,00 dólares.

CUADRO N° 42
GASTO ARRIENDO

| Detalle | Valor Mensual usd | Valor Anual usd |
|--------------|-------------------|-----------------|
| Arriendo | 100,00 | 1.200,00 |
| TOTAL | 100,00 | 1.200,00 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.3.1.3. Gasto Servicios Básicos.

Los gastos por servicios básicos son aquellos desembolsos de dinero que efectúa la organización, para que la gestión administrativa tenga un buen funcionamiento, entre estos rubros se tiene los siguientes: agua, luz, y teléfono. Estos gastos se referirán al promedio de gastos de la oficina de la Junta Parroquial, como se lo evidencia en el siguiente cuadro

CUADRO N° 43
GASTO POR SERVICIOS BÁSICOS

| Detalle | Valor Promedio mensual de consumo | Valor mensual usd | Valor anual usd |
|--------------------------------|-----------------------------------|-------------------|-----------------|
| Agua Potable | 13,00 | 13,00 | 156,00 |
| Luz Eléctrica | 40,00 | 40,00 | 480,00 |
| Teléfono | 35,00 | 35,00 | 420,00 |
| TOTAL SERVICIOS BÁSICOS | | 88,00 | 1.056,00 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.3.1.4. Gasto Suministros y Útiles de oficina

Los gastos por suministros y útiles de oficina son aquellos desembolsos de dinero que se efectúa para realizar el trabajo administrativo, como se lo evidencia en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 44
GASTO SUMINISTROS Y ÚTILES DE OFICINA

| Detalle | Unid. | Costo Unitario \$ | Costo Mensual \$ | Costo Anual \$ |
|------------------------|-------|-------------------|------------------|----------------|
| Resma de hojas | 1 | 3,50 | 3,50 | 42,00 |
| Esferos | 4 | 0,35 | 1,40 | 16,80 |
| Lápices | 2 | 0,30 | 0,60 | 7,20 |
| Borradores | 6 | 0,05 | 0,30 | 3,60 |
| Perforadoras | 2 | 1,50 | 3,00 | 36,00 |
| Grapadoras | 2 | 1,80 | 3,60 | 43,20 |
| Sellos | 4 | 18,00 | 72,00 | 144,00 |
| Papel de recordatorios | 2 | 2,00 | 4,00 | 48,00 |
| Gastos varios | | | 5,00 | 60,00 |
| TOTAL | | | 93,40 | 400,80 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.3.1.5. Mantenimiento

En lo concerniente al gasto de mantenimiento se contempla el mantenimiento y reparación de: muebles y enseres, equipos de oficina y de los equipos de computación para el cual se carga el 2% de la inversión, considerando que es un valor razonable para realizar mantenimiento a los activos fijos.

CUADRO N° 45
GASTO POR MANTENIMIENTO

| Detalle | Inversión | % | Valor Anual \$ | Valor Mensual \$ |
|--------------------|-----------|----|----------------|------------------|
| Muebles de Oficina | 572,00 | 2% | 11,44 | 0,95 |
| Equipo de Oficina | 1.123,20 | 2% | 22,46 | 1,87 |
| Equipo de Cómputo | 700,00 | 2% | 14,00 | 1,17 |
| TOTAL | | | 47,90 | 3,99 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.3.1.6. Depreciación de Activos Fijos

La depreciación de los activos fijos resulta un valor de \$400,52 anual. Se detalla a continuación.

CUADRO N° 46
DEPRECIACIONES

| Detalle | Inversión \$ | % depreciación | Valor Anual \$ | Valor Mensual \$ |
|--------------------|-----------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| Muebles de Oficina | 572,00 | 10% | 57,20 | 4,77 |
| Equipo de Oficina | 1.123,20 | 10% | 112,32 | 9,36 |
| Equipo de Cómputo | 700,00 | 33% | 231,00 | 19,25 |
| TOTAL | | | 400,52 | 33,38 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.3.1.7. Amortización de Activos Diferidos

Corresponde a la amortización de los activos diferidos. Su valor es de \$400,00 dólares anuales, cuyo resumen se observa en el cuadro:

CUADRO N° 47
AMORTIZACIONES

| Detalle | Valor Activo | % amortización | Valor Mensual \$ | Valor Anual \$ |
|---------------------------|-----------------|-------------------|---------------------|----------------------|
| Estudio de factibilidad | 550,00 | 20% | 9,17 | 110,00 |
| Gastos de Constitución | 650,00 | 20% | 10,83 | 130,00 |
| Sistema Computarizado | 800,00 | 20% | 13,33 | 160,00 |
| TOTAL AMORTIZACIÓN | | | 33,33 | 400,00 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.3.2. Gastos de Ventas

Son los gastos en los que incurre la Camfe para dar publicidad de los productos y servicios que esta ofrece. Este valor es de \$ 1.610,00 dólares anuales, desglosados de la siguiente manera:

CUADRO N° 48
PUBLICIDAD

| DETALLE | Numero | Costo unitario | frecuencia | valor mensual | valor anual |
|----------------|---------------|-----------------------|-------------------|----------------------|--------------------|
| Anuncio Radial | 1 | 120,00 | mensual | 120,00 | 1.440,00 |
| Volantes | 200 | 0,05 | mensual | 10,00 | 120,00 |
| Letrero | 1 | 50,00 | - | 50,00 | 50,00 |
| TOTAL | | | | 180,00 | 1.610,00 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.4. PRESUPUESTOS DE OPERACIÓN

5.4.1. Presupuesto de Ingresos

El Presupuesto de Ingresos se elabora para realizar un estudio en un determinado número de años futuros, dependiendo del servicio prestado al socio para el desarrollo previsto y de sus características específicas, se necesitará de las siguientes líneas:

- Ahorros a la Vista
- Microcréditos

Los rubros para el presupuesto de ingresos son los siguientes: Captaciones de depósitos a la vista, intereses por créditos otorgados, Interés por mora, e Ingresos por atrasos y faltas a reuniones de crédito.

Para la determinación de las tasas efectivas de interés pasiva y activa se ha tomado en cuenta la siguiente fórmula de la tasa efectiva anual:

$$TEA = \left[1 + i \times \frac{n}{360} \right]^{\frac{360}{n}} - 1$$

- Crédito Promedio.....\$200,00 dólares
- Certificados de Aportación obligatorios.....\$5,00 dólares
- Inflación..... 5,42%
- Tasa nominal pasiva..... 4,00%
- Tasa efectiva Pasiva..... 4,1%
- Tasa nominal activa..... 17,00%
- Tasa Efectiva Activa..... 18,39%

CUADRO N° 49
AHORROS PROYECTADOS

| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| N° socios | 2.754 | 2.850 | 2.951 | 3.055 | 3.163 |
| Valor ahorro | \$15 | \$15 | \$15 | \$15 | \$15 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.4.1.1. Proyección de Ahorros a la vista

CUADRO N° 50

PROYECCIÓN DE AHORROS A LA VISTA (MENSUAL)

| MESES | N° de socios | Ahorro obligatorio \$ |
|--------------------|---------------------|------------------------------|
| Enero | 1.377 | 1.239 |
| Febrero | 1.377 | 1.239 |
| Marzo | 1.515 | 1.363 |
| Abril | 1.652 | 1.487 |
| Mayo | 1.790 | 1.611 |
| Junio | 1.928 | 1.735 |
| Julio | 2.066 | 1.859 |
| Agosto | 2.203 | 1.983 |
| Septiembre | 2.341 | 2.107 |
| Octubre | 2.479 | 2.231 |
| Noviembre | 2.616 | 2.355 |
| Diciembre | 2.754 | 2.479 |
| Total Año 1 | | 21.688 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

CUADRO N° 51

PROYECCIÓN DE AHORROS A LA VISTA (AÑOS)

| AÑOS | N° de socios | Ahorro obligatorio \$ |
|-------------|---------------------|------------------------------|
| 2012 | 2.754 | 21.688 |
| 2013 | 2.850 | 27.431 |
| 2014 | 2.951 | 30.986 |
| 2015 | 3.055 | 37.424 |
| 2016 | 3.163 | 53.969 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.4.1.2. Microcréditos

La línea de microcrédito se refiere principalmente a los préstamos que solicitan los socios de la institución, los cuales se otorgará a los 85 socios el primer año, un monto promedio de \$200 dólares, préstamos concedidos a la tasa efectiva anual de 18,39% y para los próximos se incrementa los socios beneficiados, los montos no aumentarán para poder brindar el crédito a más socios, se puede evidenciar la información condensada de manera anual para los cinco años de estudio en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 52

PRÉSTAMOS CONCEDIDOS

| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Socio | 85 | 175 | 210 | 250 | 325 |
| Monto Crédito Individual | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Total Crédito Otorgado | 17.000 | 35.000 | 42.000 | 50.000 | 65.000 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

El interés ganado por los créditos, se lo puede visualizar de manera mensual en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 53
PRESUPUESTO DE INTERESES GANADOS (AÑOS)

| PROYECCIÓN MICRO CRÉDITOS | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|------------------|------------------------|-----------|----------|------------------|-------------------------------------|----------|------------------|-------------------------------------|----------|------------------|---------------|
| Producto | monto de crédito | tasa de interés activa | 4 meses | | | 8 meses | | | 12 meses | | | ANUAL |
| | | | capital | interés | monto recuperado | capital créditos nuevos y renovados | interés | monto recuperado | capital créditos nuevos y renovados | interés | monto recuperado | Interés anual |
| AÑO 1 | | | | | | | | | | | | |
| monto inicial | 200 | 18,39% | 17.000,00 | 1.042,10 | 18.042,10 | 18.042,10 | 1106,0 | 19.148,08 | 19.148,08 | 1.173,78 | 20.321,86 | 3.321,86 |
| AÑO 2 | | | | | | | | | | | | |
| monto inicial | 200 | 18,39% | 35.000,00 | 2.145,50 | 37.145,50 | 37.145,50 | 2.277,02 | 39.422,52 | 39.422,52 | 2.416,60 | 41.839,12 | 6.839,12 |
| AÑO 3 | | | | | | | | | | | | |
| monto inicial | 200 | 18,39% | 42.000,00 | 2.574,60 | 44.574,60 | 44.574,60 | 2.732,42 | 47.307,02 | 47.307,02 | 2.899,92 | 50.206,94 | 8.206,94 |
| AÑO 4 | | | | | | | | | | | | |
| monto inicial | 200 | 18,39% | 50.000,00 | 3.065,00 | 53.065,00 | 53.065,00 | 3.252,88 | 56.317,88 | 56.317,88 | 3.452,29 | 59.770,17 | 9.770,17 |
| AÑO 5 | | | | | | | | | | | | |
| monto inicial | 200 | 18,39% | 65.000,00 | 3.984,50 | 68.984,50 | 68.984,50 | 4.228,75 | 73.213,25 | 73.213,25 | 4.487,97 | 77.701,22 | 12.701,22 |

ELABORADOR POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.4.1.3. Ingresos por Atrasos y Faltas

Las multas serán cobradas a personas que se atrasen y falten sin razón justificada a reuniones de crédito que realice la institución. El valor correspondiente a atraso será de \$3 dólares y por falta injustificada será \$5 dólares, se proyecta que el 8% de los socios tendrá atrasos y el 4% de los socios faltará a las reuniones de crédito.

CUADRO N° 54
INGRESOS POR ATRASOS Y FALTAS

| Detalle | N° de socios | Valor \$ | valor mensual | Valor Anual |
|--------------|--------------|----------|-----------------|------------------|
| Socios | 2.754 | | | |
| Atrasos | 220 | \$ 3 | 660,96 | 7931,52 |
| Faltas | 110 | \$ 5 | 550,8 | 6609,6 |
| TOTAL | | | 1.211,76 | 14.541,12 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.4.1.4. Ingreso de Interés por mora

El interés por mora, será el (1,1 veces) que la tasa activa efectiva que se halle vigente según el sistema de tasas de interés.

CUADRO N° 55
INTERÉS POR MORA

| DETALLE | % | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------|------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Interés por mora | 1,8% | \$312,63 | \$643,65 | \$772,38 | \$919,50 | \$1.195,35 |
| TOTAL | | \$101,36 | \$182,45 | \$283,81 | \$405,44 | \$608,16 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

CUADRO N° 56
INGRESOS FINANCIEROS

| INGRESO | REFERENCIA | VALOR USD |
|-------------------------------------|------------|------------------|
| INTERESES GANADOS | | 3.695,58 |
| Ingreso de Cartera de Créditos | 18,39% | 3.321,86 |
| Ingreso interés por mora | 1,84% | 373,72 |
| OTROS INGRESOS | | 18.782,28 |
| Ingreso por atrasos y faltas | 12% Socios | 11.897,28 |
| Ingreso por verificaciones y cobros | \$2,50 | 6.885,00 |

5.4.2. Presupuesto de Egresos

La Proyección de Egresos se la realizará en primera instancia de manera mensual durante el primer año de institucionalización y operación de la Camfe “Alpachaca”, para fines de control en el arranque del proyecto.

Para los siguientes años se proyectará según la tasa de inflación del Banco Central del Ecuador del 5,42%.

Entre los rubros para el presupuesto de egresos se tiene los siguientes: gasto por servicios administrativos, intereses pagados a depósitos a la vista, provisiones, gastos administrativos, gasto de venta y ahorros proyectados.

5.4.2.1. Intereses Pagados

El interés pagado se realizará a una tasa efectiva pasiva del 4.1% de los ahorros recibidos.

CUADRO N° 57
INTERÉS DEPÓSITOS A LA VISTA (mensual)

| Meses | Año 1 | | |
|--------------|-----------|-----------------|--------------------|
| | Ahorro | tasa de interés | Total int. Pagados |
| Enero | 6.885,00 | 4,1% | 23,38 |
| Febrero | 6.885,00 | 4,1% | 23,38 |
| Marzo | 7.573,50 | 4,1% | 25,71 |
| Abril | 8.262,00 | 4,1% | 28,05 |
| Mayo | 8.950,50 | 4,1% | 30,39 |
| Junio | 9.639,00 | 4,1% | 32,73 |
| Julio | 10.327,50 | 4,1% | 35,06 |
| Agosto | 11.016,00 | 4,1% | 37,40 |
| Septiembre | 11.704,50 | 4,1% | 39,74 |
| Octubre | 12.393,00 | 4,1% | 42,08 |
| Noviembre | 13.081,50 | 4,1% | 44,41 |
| Diciembre | 13.770,00 | 4,1% | 46,75 |
| TOTAL | | | 409,07 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

CUADRO N° 58
INTERÉS DEPÓSITOS A LA VISTA (años)

| Años | Tasa de interés | Total int. Pagados |
|------|-----------------|--------------------|
| 2012 | 4,1% | 409,07 |
| 2013 | 4,1% | 423,33 |
| 2014 | 4,1% | 438,33 |
| 2015 | 4,1% | 453,78 |
| 2016 | 4,1% | 469,82 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

CUADRO N° 59
CERTIFICADOS DE APORTACIÓN

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

| | AÑO 1 | | | AÑO 2 | | AÑO 3 | | AÑO 4 | | AÑO 5 | |
|--|----------------------|--------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|
| DETALLE | certificado s USD | Tasa de interés | Total interés USD | certificado s USD | Total interés USD | certificado s USD | Total interés USD | certificado s USD | Total interés USD | certificado s USD | Total interés USD |
| Certificados de aportación obligatorios créditos (85 socios*5 dólares) | 425,00 | 6% | 25,50 | 875,00 | 52,50 | 1.050,00 | 63,00 | 1.250,00 | 75,00 | 1.625,00 | 97,50 |
| certificados de aportación inicial (2754 socios * 10) | 27.540,00 | 6% | 1.652,40 | 28500 | 1710 | 29510 | 1770,6 | 30550 | 1833 | 31630 | 1897,8 |
| TOTAL | 27.965,00 | | 1.677,90 | 29.375,00 | 1.762,50 | 30.560,00 | 1.833,60 | 31.800,00 | 1.908,00 | 33.255,00 | 1.995,30 |

5.5. ESTADOS FINANCIEROS

La importancia de elaborar los Estados Financieros de una Institución está en conocer si es o no aconsejable invertir en el presente proyecto; asignando los recursos disponibles.

5.5.1. Balance General

En el Balance General se muestra tanto la situación del negocio en un momento determinado como los recursos y obligaciones que posee la misma.

CUADRO N° 60
BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL
CAJA DE ACCESO MICROFINANCIERO Y EMPRESARIAL “ALPACHACA”
DEL 01 DE XX DEL 20XX

| CUENTAS | VALOR USD |
|--|------------------|
| ACTIVOS | |
| Corriente | |
| Banco | 35.794,92 |
| Total Activo corriente | 35.794,92 |
| Propiedad, Planta y equipo | |
| Muebles y enseres | 1.472,00 |
| Equipo de Computo | 900,00 |
| Total Propiedad, planta y equipo | 2.372,00 |
| Activos Diferidos | |
| Estudio de factibilidad | 550,00 |
| Constitución legal | 650,00 |
| Sistema Computarizado | 800,00 |
| Total Activo Diferido | 2.000,00 |
| TOTAL ACTIVOS | 40.166,92 |
| PASIVOS | |
| Pasivos Largo Plazo | |
| Obligaciones con instituciones Financieras | 5.741,92 |
| Obligaciones por pagar socios | 20655 |
| TOTAL PASIVOS | 26.396,92 |
| PATRIMONIO | |
| Certificados de Aportación | 13.770,00 |
| TOTAL PATRIMONIO | 13.770,00 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 40.166,92 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.5.2. Estado de Pérdidas y Ganancias Projectados

CUADRO N° 61
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 1° INGRESOS FINANCIEROS | | | | | |
| INTERESES GANADOS | 3.695,58 | 7.482,77 | 8.979,32 | 10.689,67 | 13.896,57 |
| Ingreso Cartera de Créditos | 3.321,86 | 6.839,12 | 8.206,94 | 9.770,17 | 12.701,22 |
| Ingreso interés por mora | 373,72 | 643,65 | 772,38 | 919,50 | 1.195,35 |
| OTROS INGRESOS | 18.782,28 | 19.798,90 | 20.870,55 | 22.000,21 | 23.191,00 |
| Ingreso por atrasos y faltas | 11.897,28 | 12.542,11 | 13.221,90 | 13.938,52 | 14.693,99 |
| Ingreso por verificac y cobros | 6.885,00 | 7.256,79 | 7.648,66 | 8.061,68 | 8.497,02 |
| TOTAL INGRESOS FINANCIER. | 22.477,86 | 27.281,67 | 29.849,88 | 32.689,88 | 37.087,58 |
| 2° GASTOS FINANCIEROS | | | | | |
| Gasto por servicio administrativo | 2.754,00 | 2.850,00 | 2.951,00 | 3.055,00 | 3.163,00 |
| INTERESES CAUSADOS | 1.285,48 | 1.007,77 | 1.315,00 | 1.361,34 | 1.409,47 |
| Int. Pag. a depósitos a la vista | 846,66 | 846,66 | 1.315,00 | 1.361,34 | 1.409,47 |
| Int. Pag. a certificados iniciales | | 1.652,40 | 1.762,50 | 1.833,60 | 1.908,00 |
| Int. Pag. a Aportes Oblig. | | 25,50 | 52,50 | 63,00 | 75,00 |
| Obligaciones financieras | 438,82 | 161,11 | | | |
| PROVISIONES | 203,22 | 350,00 | 420,00 | 500,00 | 650,00 |
| Cartera de Créditos | 203,22 | 350,00 | 420,00 | 500,00 | 650,00 |
| TOTAL GASTOS FINANCIEROS | 4.242,70 | 4.207,77 | 4.686,00 | 4.916,34 | 5.222,47 |
| 3° MARGEN BRUTO FINANC. | 18.235,16 | 23.073,90 | 25.163,88 | 27.773,54 | 31.865,11 |
| 4° GASTOS OPERATIVOS | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRACIÓN | 17.184,92 | 19.159,34 | 20.787,61 | 22.222,93 | 23.767,16 |
| Sueldos | 12.873,30 | 14.784,24 | 16.262,10 | 17.538,85 | 18.915,93 |
| Arriendo | 1.200,00 | 1.200,00 | 1.200,00 | 1.200,00 | 1.200,00 |
| Servicios Básicos | 1.056,00 | 1.113,24 | 1.173,57 | 1.237,18 | 1.304,24 |
| Suministros y útiles de Of. | 1.120,80 | 1.098,05 | 1.157,57 | 1.220,31 | 1.286,45 |
| Amortizaciones | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |
| Mantenimiento | 62,30 | 65,68 | 69,24 | 72,99 | 76,95 |
| Depreciaciones | 472,52 | 498,13 | 525,13 | 553,59 | 583,60 |
| GASTOS DE VENTAS | 1.610,00 | 1.644,55 | 1.733,69 | 1.827,65 | 1.926,71 |
| Publicidad | 1.610,00 | 1.644,55 | 1.733,69 | 1.827,65 | 1.926,71 |
| 5° TOTAL GASTOS OPERATIVOS | 18.794,92 | 20.803,89 | 22.521,30 | 24.050,58 | 25.693,87 |
| 6° MARGEN FINANCIERO | (559,76) | 2.270,01 | 2.642,58 | 3.722,96 | 6.171,24 |
| 15% participación trabajad. | (83,96) | 340,50 | 396,39 | 558,44 | 925,69 |
| Utilidad antes de Impuestos | (475,80) | 1.929,51 | 2.246,19 | 3.164,51 | 5.245,55 |
| 23% Impuesto a la Renta | (109,43) | 443,79 | 516,62 | 727,84 | 1.206,48 |
| Utilidad Neta | (366,37) | 1.485,72 | 1.729,57 | 2.436,67 | 4.039,07 |
| Reserva Legal 10% | (36,64) | 148,57 | 172,96 | 243,67 | 403,91 |
| 7° Superávit o Déficit | (329,73) | 1.337,15 | 1.556,61 | 2.193,01 | 3.635,17 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

5.5.3. Flujo de Caja Proyectado

Esto permite determinar que en ningún momento de la vida útil del proyecto se tendrá problemas para poder operar, en las siguientes tablas se presenta el Flujo de Fondos del Proyecto.

CUADRO N° 62
FLUJO DE CAJA PROYECTADO

| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| 1° INGRESOS | 58.360,61 | 84.087,92 | 91.395,38 | 101.913,63 | 124.311,26 |
| Depósitos a la vista | 21.687,75 | 27.431,25 | 30.985,50 | 37.423,75 | 53.968,69 |
| Certificados de Aportación | 425,00 | 29.375,00 | 30.560,00 | 31.800,00 | 33.255,00 |
| Capital Social | 13.770,00 | | | | |
| Intereses Ganados | 3.695,58 | 7.482,77 | 8.979,32 | 10.689,67 | 13.896,57 |
| Otros ingresos | 18.782,28 | 19.798,90 | 20.870,55 | 22.000,21 | 23.191,00 |
| 2° EGRESOS | 50.822,41 | 69.941,71 | 71.707,38 | 78.966,92 | 98.551,43 |
| Gastos Financieros | 4.242,70 | 4.207,77 | 4.686,00 | 4.916,34 | 5.222,47 |
| Gastos Administrativos | 17.184,92 | 19.159,34 | 20.787,61 | 22.222,93 | 23.767,16 |
| Gastos de Ventas | 1.610,00 | 1.644,55 | 1.733,69 | 1.827,65 | 1.926,71 |
| Propiedad, Planta y Equipo | 2.372,00 | | 2.500,09 | | 2.635,09 |
| Activos Diferidos | 2.000,00 | | | | |
| Préstamos otorgados | 20.321,86 | 41.839,12 | 42.000,00 | 50.000,00 | 65.000,00 |
| obligaciones financieras | 3.090,93 | 3.090,93 | | | |
| 3° Otros Egresos | (193,40) | 784,29 | 913,01 | 1.286,28 | 2.132,16 |
| (-) 15% Reparto de Utilidades | (83,96) | 340,50 | 396,39 | 558,44 | 925,69 |
| (-) 23% Impuesto a la renta | (109,43) | 443,79 | 516,62 | 727,84 | 1.206,48 |
| 5. Flujo Neto | 7.344,80 | 13.361,92 | 18.774,98 | 21.660,42 | 23.627,67 |
| 6. FINAL EN CAJA | 7.344,80 | 13.361,92 | 18.774,98 | 21.660,42 | 23.627,67 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.6. EVALUACIÓN FINANCIERA

5.6.1. Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

CUADRO N° 63
TASA MÍNIMA ACEPTABLE

| DETALLE | VALOR | % COMPOSICIÓN | TASA DE PONDERACIÓN | VALOR PONDERADO |
|-----------------------|-----------|---------------|---------------------|-----------------|
| Capital Propio | 34.425,00 | 86% | 0,0453 | 0,039 |
| Financiamiento | 5.741,92 | 14% | 0,0817 | 0,012 |
| INVERSIÓN | 40.166,92 | 100% | | 0,051 |

ELABORADO POR: Autora del proyecto

La tasa ponderada del capital de fondeo es de 5,1% lo que permite realizar el cálculo de la tasa de rendimiento cuya formula es la siguiente:

Ti= Tasa de Inflación

Ti= 5,4% inflación en el 2011

CK= Costo de capital

| | |
|-----|--------|
| TRM | 10,74% |
|-----|--------|

TRM= $(1+CK) (1+Ti) - 1$

CK= 0,0562

Ti= 0,054

TRM= $(1+0,0562)*(1+0,0542) - 1$

TRM= 10,74%

La tasa de rendimiento real del estudio de factibilidad es el 10,74% tomando en cuenta la inflación.

5.6.2. Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto es la valoración presente de los flujos de caja que se esperan tener en el transcurso y desarrollo futuro de una inversión denominado también Valor Capital.

El VAN representa el valor monetario que resulta de la sumatoria de los valores del flujo neto de fondos actualizados, si el valor actual neto igual a cero, significa que las utilidades alcanzadas en el proyecto sirven solo para compensar los costos de las alternativas de inversión; mientras que si el valor actual neto fuese negativo quiere decir que las utilidades generadas no cubren los diferentes costos generados.

CUADRO N° 64
VALOR ACTUAL NETO

| | |
|------------------|-------------|
| Inversión | (40.166,92) |
| Año 1 | 7.344,80 |
| Año 2 | 13.361,92 |
| Año 3 | 18.774,98 |
| Año 4 | 21.660,42 |
| Año 5 | 23.627,67 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

$$\text{VAN} = -40.166,92 + \frac{7.344,80}{(1+0,107)^1} + \frac{13.361,92}{(1+0,107)^2} + \frac{18.774,98}{(1+0,107)^3} + \frac{21.660,42}{(1+0,107)^4} + \frac{23.627,67}{(1+0,107)^5}$$

$$\text{VAN} = -40.166,92 + 6.632,23 + 10.895,02 + 13.823,50 + 14.400,75 + 14.184,64$$

$$\text{VAN} = 19.769,22$$

5.6.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Un proyecto es conveniente cuando la TIR es mayor que la tasa de interés que se habría obtenido de algunas alternativas de inversión. Es decir, la TIR no debe ser menor que el Costo de Oportunidad del Capital.

La TIR indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en la alternativa de inversión seleccionada.

| | |
|-----|--------|
| TIR | 25,49% |
|-----|--------|

5.6.4. Relación Beneficio – Costo

Para el cálculo de la relación Beneficio – Costo se tomará en cuenta el Valor Presente Neto (VAN) tanto de los Ingresos como de los Egresos y su relación deberá mostrarse mayor a 1 para ser aceptada la propuesta.

CUADRO N° 65
BENEFICIO - COSTO

| AÑOS | INGRESOS | EGRESOS |
|--------------------------|------------|---------------|
| 0 | | 40.166,92 |
| 1 | 58.360,61 | 50.822,41 |
| 2 | 84.087,92 | 69.941,71 |
| 3 | 91.395,38 | 71.707,38 |
| 4 | 101.913,63 | 78.966,92 |
| 5 | 124.311,26 | 98.551,43 |
| BENEFICIO - COSTO | | |
| VAN INGRESOS | | \$ 330.939,44 |
| VAN EGRESOS | | \$ 277.711,18 |
| B/C | | 1,19 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.6.5. Período de Recuperación de Inversión (PRI)

Período de Recuperación de Inversión (PRI), es el tiempo expresado en años que se ha de demorar el proyecto mediante su flujo de caja en recuperar lo que ha invertido, el PRI no incluye el valor del dinero a través del tiempo que se puede definir como el tiempo que transcurre para que se produzca una cantidad igual al importe de la inversión, que en este caso es aproximadamente

PRI: 3 años, 1 mes

5.6.6. Punto de Equilibrio (PE)

Debe tenerse presente que el punto de equilibrio no consiste en la igualdad o ecuación matemática de una o varias magnitudes. Para obtener el Punto de Equilibrio se debe calcular los Costos Fijos y Variables.

Gastos Fijos: Son aquellos costos que se deben pagar se use o no se use durante el proceso es decir permanecen constantes ante la venta del servicio por lo que se dice que el costo fijo está en relación inversa al volumen de seguros, arriendos, depreciaciones.

Gastos Variables: Son aquellos que varían de acuerdo al movimiento de la demanda cautiva del mercado como son gastos de mantenimiento, servicios públicos, gastos de oficina. Los costos fijos y variables se los muestra en el siguiente cuadro:

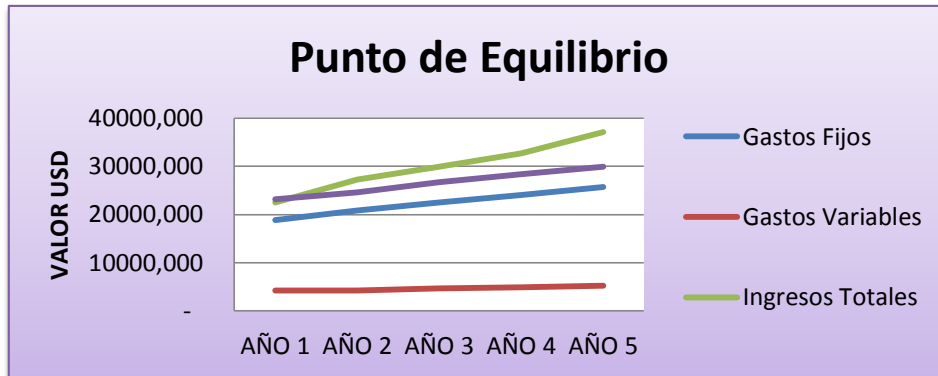
CUADRO N° 66
PUNTO DE EQUILIBRIO

| PUNTO DE EQUILIBRIO | | | | | |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Gastos Fijos | 18.794,92 | 20.803,89 | 22.521,30 | 24.050,58 | 25.693,87 |
| Gastos Variables | 4.242,70 | 4.207,77 | 4.686,00 | 4.916,34 | 5.222,47 |
| Ingresos Totales | 22.477,86 | 27.281,67 | 29.849,88 | 32.689,88 | 37.087,58 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | 23.167,86 | 24.597,70 | 26.715,20 | 28.307,90 | 29.904,92 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

GRÁFICO N° 34



ELABORADO POR: Autora del Proyecto

FUENTE: Estudio de Mercado

5.7. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Al establecer diferentes escenarios variando cantidades en más o menos, permite prepararse para cualesquier imprevisto de ventaja o desventaja que se presente en el proyecto.

Con respecto al parámetro más incierto del proyecto que es la demanda del mercado (socios), se muestra que tan sensible es la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Actual Neto (VAN), el Periodo de Recuperación de Capital (PRI) y la Relación Beneficio Costo (B/C), realizando los análisis correspondientes se concluye:

- Que si hubiera un decremento en un 10% en la demanda (socios), el TIR disminuiría en 4,16 puntos respecto al TIR inicial, el VAN disminuiría en \$5.955,74 dólares; y la relación Beneficio Costo (B/C) disminuiría en 0,02 décimas, con lo que se evidencia que el proyecto es rentable.
- Que si hubiera un decremento en un 20% en la demanda (socios), el TIR disminuiría en 8,57 puntos respecto al TIR inicial, el VAN disminuiría en \$11.911,48 dólares; y la relación Beneficio Costo (B/C) disminuiría en 0,04 décimas, con lo que se evidencia que el proyecto es rentable.

- Que si hubiera un decremento en un 30% en la demanda (socios), el TIR disminuiría en 13,28 puntos respecto al TIR inicial, el VAN disminuiría en \$17.867,22 dólares; y la relación Beneficio Costo (B/C) disminuiría en 0,06 décimas, con lo que se evidencia que el proyecto es rentable
- Que si existiera una disminución del 40% en la demanda, el TIR disminuye drásticamente en 18,36 puntos respecto al TIR inicial adicionalmente que este es menor a la TMAR, el VAN se vuelve negativo (- \$4.432,48 dólares), y la relación Beneficio Costo (B/C) disminuye en 0,10 décimas, con lo que se evidencia que el proyecto ya no sería rentable en este desfavorable escenario.

CUADRO N° 67
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

| REFERENCIAS | TIR | VAN | B/C |
|---------------------------|--------|-----------|------|
| PROYECTO INICIAL | 25,49% | 19.769.22 | 1,19 |
| Disminución de Socios 10% | 21,12% | 13.434,75 | 1,17 |
| Disminución de Socios 20% | 16,71% | 7.479,01 | 1,15 |
| Disminución de socios 30% | 12,00% | 1.523,17 | 1,13 |
| Disminución de socios 40% | 6,92% | -4.432,48 | 1,09 |

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

Con los análisis realizados en conclusión se puede decir que el presente proyecto es sostenible por el beneficio social a otorgar a los miembros ya que, se puede obtener rentabilidad desde el decremento de la demanda del 10% hasta el 30%, porque hasta este porcentaje el TIR es mayor a la tasa de rendimiento media. En la tabla anterior se refleja con mayor claridad los resultados del análisis realizado.

CAPITULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1. ESTRUCTURA LEGAL

La Ley de Economía Popular y Solidaria, regula a todas a las organizaciones constituidas por familias, grupos humanos o pequeñas comunidades fundadas en identidades étnicas, culturales y territoriales, urbanas o rurales, dedicadas a la producción de bienes o de servicios, orientados a satisfacer sus necesidades de consumo y reproducir las condiciones de su entorno próximo, tales como, los comedores populares, las organizaciones de turismo comunitario, las comunidades campesinas, los bancos comunales, las cajas de ahorro, las cajas solidarias, entre otras, que constituyen el Sector Comunitario.

El reglamento de esta Ley, es la que regula la constitución, organización, funcionamiento y liquidación de las cajas de ahorro

LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

CONSTITUCIÓN

Art.- 101.- Las cajas solidarias, cajas de ahorro y bancos comunales, se forman por voluntad y aportes de sus socios, personas naturales, que destinan una parte del producto de su trabajo a un patrimonio colectivo, en calidad de ahorros y que sirve para la concesión de préstamos a sus miembros, que son residentes y realizan sus actividades productivas o de servicios, en el territorio de operación de esas organizaciones.

Para fines estadísticos y ejercicio de operaciones, bastará su registro en el Instituto.

ACOMPañAMIENTO Y ORGANIZACIÓN

Art.- 102.- Las cajas solidarias, cajas de ahorro y bancos comunales, no son sujetos de supervisión, sino de acompañamiento. Tendrán su propia estructura de gobierno, administración, representación, control social y rendición de cuentas. Remitirán anualmente al Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, la información sobre sus operaciones, no obstante lo cual, éste podrá verificar su funcionamiento y efectuar sugerencias para superar las deficiencias funcionales que detectare.

AUTORRESPONSABILIDAD

Art.- 103.- Las cajas solidarias, cajas de ahorro y bancos comunales fijarán sus propios mecanismos de auto control social, incluyendo la solución de conflictos, mediante la aplicación de los métodos alternativos, previstos en la Ley de Arbitraje y Mediación.

ACTIVIDADES FINANCIERAS

Art. 104.- Las cajas solidarias, cajas de ahorro y bancos comunales, además del ahorro y crédito, promoverán el uso de metodologías participativas, como Grupos Solidarios, Ruedas, Fondos Productivos, Fondos Mortuorios y otros que dinamicen las actividades económicas de sus miembros.

ACTIVIDADES SOCIOECONÓMICAS EN EL TERRITORIO

Art.- 105.- Las cajas solidarias, cajas de ahorro y bancos comunales, funcionarán como espacios de promoción y difusión de experiencias y conocimientos de educación, salud y otros aspectos relacionados con el desarrollo socioeconómico de su territorio, actividad que estará vinculada con políticas de fomento estatal y transferencia de recursos públicos para el desarrollo de esas capacidades. Servirán también como medios de canalización de recursos públicos para proyectos sociales, bajo el acompañamiento del Instituto.

TRANSFORMACIÓN OBLIGATORIA

Art.- 106.- Las cajas solidarias, cajas de ahorro y bancos comunales, que excedieren los montos de activos, número de socios y operaciones que constarán en el Reglamento General de la presente Ley, se constituirán, obligatoriamente, como cooperativas de ahorro y crédito, para continuar recibiendo los beneficios en ella contemplados.

6.1.1. Constitución de la Caja de Acceso Microfinanciero y Empresarial.

Según el Reglamento de Economía Popular y Solidaria para la constitución de organizaciones comunitarias que es donde entran las cajas solidarias, cajas de ahorro y las bancas comunales se sigue el siguiente procedimiento:

Artículo 2.- Asamblea Constitutiva.- Para constituir una de las organizaciones sujetas a la ley, se realizará una asamblea constitutiva con las personas interesadas, quienes, en forma expresa, manifestarán su deseo de conformar la organización y elegirán un Directorio provisional integrado por un Presidente, un Secretario y un Tesorero, que se encargarán de gestionar la aprobación del estatuto social y la obtención de personalidad jurídica ante la Superintendencia.

Artículo 3.- Acta Constitutiva.- El acta de la asamblea constitutiva a que se refiere el artículo anterior, contendrá lo siguiente:

1. Lugar y fecha de constitución;
2. Expresión libre y voluntaria de constituir la organización;
3. Denominación, domicilio y duración;
4. Objeto social;
5. Monto del fondo o capital social inicial;
6. Nombres, apellidos, nacionalidad, número de cédula de identidad de los fundadores;
7. Nómina de la Directiva provisional; y,
8. Firma de los integrantes fundadores o sus apoderados.

Artículo 5.- Requisitos organizaciones comunitarias.-

Las organizaciones comunitarias para la obtención de personalidad jurídica presentarán ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, una solicitud, junto con el acta constitutiva, suscrita al menos por diez miembros fundadores y copia de la cédula de identidad del representante provisional y el certificado de depósito del aporte del fondo social inicial por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social.

Artículo 8.- Trámite de aprobación.- La Superintendencia si la documentación cumple con los requisitos exigidos en el presente reglamento admitirá a trámite la solicitud de constitución. En el término de treinta días, la Superintendencia efectuará el análisis de la documentación y, en caso de ser necesario, realizará una verificación in situ, luego de lo cual elaborará la resolución que niegue o conceda la personalidad jurídica a la organización y, en este último caso, notificará al Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social para su inscripción en el Registro Público.

Si la documentación no cumpliera con los requisitos, se concederá un término de treinta días adicionales para completarla; y, en caso de no hacerlo, dispondrá su devolución.

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria mediante resolución, negará el otorgamiento de personalidad jurídica a una cooperativa, cuando determine que su constitución no es viable, por las causas establecidas en el informe técnico respectivo.

Artículo 9.- Notificación para registro.- La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria una vez emitida la resolución de concesión de personalidad jurídica de una organización, comunicará del particular al Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, para el registro correspondiente.

Artículo 10.- Registro Público.- El Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, será el responsable del Registro Público de las personas y organizaciones, sujetas a la ley, que se llevará en forma numérica y secuencial.

Los emprendimientos unipersonales, familiares o domésticos se registrarán presentando una declaración suscrita por el titular de la unidad, en la que conste el tipo de actividad, los nombres y apellidos de los integrantes y copia de la cédula.

Los emprendimientos unipersonales, familiares o domésticos, cuyos titulares sean ciudadanos en situación de movilidad, deberán presentar además, el pasaporte y el documento que acredite el estatus migratorio, cuando sea procedente.

Los comerciantes minoristas y artesanos se registrarán presentando el documento que acredite el cumplimiento de las condiciones previstas en la ley.

Artículo 11.- Personalidad jurídica.- La personalidad jurídica otorgada a las organizaciones amparadas por la ley, les confiere la capacidad legal para adquirir derechos, contraer obligaciones y acceder a los beneficios que la ley les concede, en el ejercicio de las actividades de su objeto social.

Artículo 12.- Autorización de funcionamiento.- La Superintendencia de Economía de Economía y Solidaria, simultáneamente con el registro de directivos y representante legal, emitirá la autorización de funcionamiento que será exhibida en la oficina principal de la organización. En la misma forma se procederá con la autorización de funcionamiento de oficinas operativas.

Artículo 13.- Transformación.- Las organizaciones amparadas por la ley, podrán transformarse en otra de las formas previstas en la misma, mediante la aprobación de, al menos, las dos terceras partes del máximo órgano de gobierno, en sesión convocada especialmente para el efecto.

6.1.2. Disolución y Liquidación

Artículo 14.- Disolución voluntaria.- La disolución voluntaria de las organizaciones sujetas a la ley y la designación del liquidador, serán resueltas en sesión del máximo órgano de gobierno, convocada, expresamente para el efecto y con el voto de al menos las dos terceras partes de sus integrantes.

En el acta de la sesión constarán el nombre del liquidador, los nombres, apellidos, número de cédula y firma de los asistentes. Una copia certificada del acta, será puesta en conocimiento de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Artículo 15.- Registro de nombramiento de liquidador.- La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en la resolución que declare disuelta la organización registrará el nombramiento del liquidador, facultándole el ejercicio de la representación legal mientras dure el proceso de liquidación.

Artículo 16.- Destino de los bienes inmuebles de la organización en liquidación.- Los bienes inmuebles de las organizaciones sujetas a la ley, obtenidos mediante donación y que se constituyeren en sobrantes luego del proceso de liquidación, no serán susceptibles de reparto entre sus integrantes, y deberán ser donados a otra entidad local, sin fin de lucro y con objeto social similar, de conformidad con lo dispuesto en el estatuto.

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria dictará normas que permitan identificar contablemente los bienes ingresados al Fondo Irrepartible de Reserva como donaciones a favor de la organización.

Artículo 17.- Cancelación de registro.- La Superintendencia de Economía Popular y solidaria, una vez que apruebe el informe final del liquidador, dispondrá la cancelación del registro de la organización, declarándola extinguida de pleno derecho y notificando del particular al

Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, para que, igualmente, cancele su registro en esa entidad.

6.1.3. Estructura Interna de las Organizaciones del Sector Comunitario

La Estructura Interna de las Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro, tendrán su propia estructura de gobierno, administración, representación, control interno y rendición de cuentas, de acuerdo a sus necesidades y prácticas organizativas.

6.2. Empresa

6.2.1. Nombre o Razón Social

Caja de Acceso microfinanciero y empresarial “ALPACHACA”

GRÁFICO N° 35 Logotipo Propuesto de la Organización



ELABORADO POR: Autora del Proyecto

6.2.2. Titularidad de Propiedad de la Empresa

La caja de Acceso microfinanciero y empresarial será creada por personas emprendedoras de la Parroquia Guayaquil de Alpachaca, por lo tanto estas personas serán las socias fundadoras de la institución.

6.2.3. Tipo de empresa

La caja será una entidad de carácter privado, estará regulada por la Ley de Economía Popular y Solidaria y por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social y la Superintendencia del Sector Financiero Popular y Solidario, y el organismo formal de control será la Superintendencia de Economía Popular y solidaria,

La organización tendrá como objetivo la movilización interna de fondos en busca del establecimiento de actividades productivas sostenibles y solidarias, que se dedicará a las actividades micro financieras de ahorro y crédito.

6.3. Bases filosóficas

6.3.1. Misión

Obtener capitales internos, externos y alianzas estratégicas, que permitan buscar mecanismos de ahorro, crédito para brindar una gama de servicios financieros, y así mejorar el nivel de vida de sus socios, apoyando a las familias del sector.

6.3.2. Visión

Ser una entidad administrativa y financieramente sostenible, que fortalezca la economía local de la Parroquia Guayaquil de Alpachaca bajo criterios de solidaridad, compromiso, cooperación y confianza.

6.3.3. Objetivos

Mejorar las condiciones económicas y sociales, por medio de la acción conjunta orientada al bien de todos los asociados antes que a intereses individuales.

Fortalecer la economía Parroquial, otorgando los fondos obtenidos para actividades productivas, creando la solidaridad social, como instrumento

de organización comunitaria, para así superar las crisis sociales y económicas del futuro.

Fomentar el cambio de mentalidad y de comportamiento de la gente para afrontar desafíos, asumir transformaciones y vencer resistencias al cambio

6.3.4. Valores

Los valores que tendrá la caja de acceso microfinanciero y empresarial son:

- Honestidad
- Transparencia
- Responsabilidad Social
- Democracia
- Igualdad
- Solidaridad
- Cooperación
- Confianza

6.3.5. Políticas Empresariales

- Desarrollo integral del asociado.
- Fomento de la economía solidaria.
- Identificación y apoyo constante a nuevos sectores empresariales emergentes.
- Desarrollo permanente de productos competitivos de calidad acordes a las necesidades del socio.
- Transparencia en la información de actividades desarrolladas

6.4. La organización

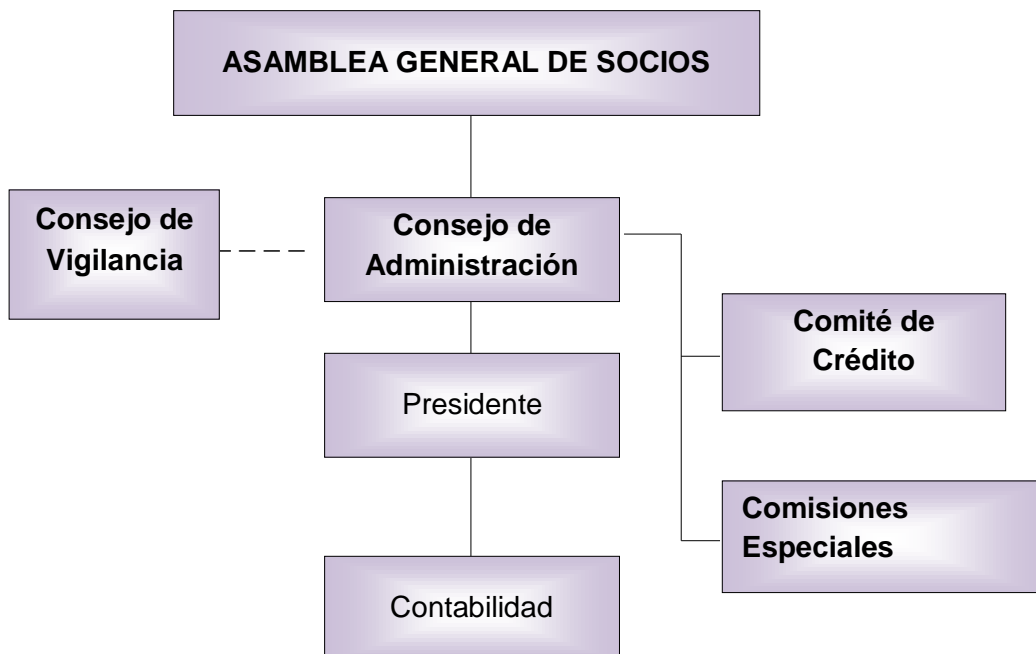
El tipo de estructura organizacional que aplicará el proyecto es la Organización Funcional ya que es el mejor tipo de estructura que se adapta al proyecto.

Las principales características de este tipo de organización son:

- Autoridad funcional o dividida: Es una autoridad sustentada en el conocimiento.
- Ningún superior tiene autoridad total sobre los subordinados, sino autoridad parcial y relativa.
- Línea directa de comunicación: Directa y sin intermediarios, busca la mayor rapidez posible en las comunicaciones entre los diferentes niveles.
- Descentralización de las decisiones: Las decisiones se delegan a los órganos o cargos especializados.
- Énfasis en la especialización: Especialización de todos los órganos a cargo.

6.4.1. Organigrama Estructural

GRÁFICO N° 36
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



ELABORADO POR: Autora del Proyecto

6.4.2. Descripción de Funciones

ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS

Es la máxima autoridad de la organización; está integrada por todas/os los socios accionistas y dirigida por la o él presidente en funciones.

Dirige, evalúa y controla toda la gestión integral de la caja, a los diferentes niveles administrativo, financiero, económico y social de la Caja.

Atribuciones:

- Aprobar los planes de trabajo y el presupuesto anual.
- Aprobar las resoluciones que sean necesarias para el cumplimiento de los fines de la organización.
- Conocer y sancionar los informes y balances de la gestión de la organización de forma mensual.
- Elegir y remover con causa justa a los miembros de la Directiva de la organización, así como sus representantes para comisiones.
- Aprobar la adquisición de bienes inmuebles, enajenación o gravamen total o parcial de ellos;
- Definir los Certificados de Aportes de Capital, contribuciones, capitalizaciones que a favor de la organización las realicen para su fortalecimiento.
- Aprobar el relacionamiento de la organización con otras instancias de apoyo, técnico o financiero, así como también, la adquisición de créditos a entidades financieras.
- Conocer, reformar y aprobar en asamblea general los reglamentos y normas que sean necesarios para garantizar la buena administración de la organización.
- Conocer en asamblea general las solicitudes de crédito que se han tenido durante el mes.
- Definir las acciones de cobranza (presión social), en el caso de que existiera socios con morosidad.

- Resolver cualquier conflicto que se haya generado a causa de los socios, sea por retraso de sus cuotas, morosidad, incumplimiento de las obligaciones con la organización.
- Resolver sobre la manera de repartir las utilidades que genere la organización, siempre que los hubiere.
- Resolver sobre cualquier discrepancia o aspecto que no haya sido normado en los reglamentos de la organización.
- Acordar la disolución o, fusión de la organización, con otra u otras instituciones.

CONSEJO DE VIGILANCIA

Vela por los intereses de los socios y del bienestar de la Caja aplicando acciones preventivas y correctivas en la gestión administrativa y operacional de la organización en base a lo establecido por los reglamentos, estatutos y normativas internas que rijan en la Caja.

Está conformada por dos socios, denominados fiscalizadores, elegidos anualmente por la asamblea. Los deberes de este nivel son:

Atribuciones:

- El control del sistema de recaudación y crédito de la organización.
- Informar a la Asamblea General sobre: el cumplimiento del presupuesto, planes operativos y resoluciones de aplicación obligatoria; la gestión de la Junta Directiva, Comité de Crédito y de las Comisiones Especiales.
- Velar por el cumplimiento del Reglamento interno de la Caja.
- Supervisar todas las inversiones económicas que se hagan en la Caja, la actividad crediticia; verificando el beneficio social y económico de sus resultados; comprobación de registros y documentos contables.

- Cuidar que la contabilidad se lleve regularmente y con la debida corrección.
- Dar el visto bueno o vetar, con causa justa, los actos o contratos en que se comprometa bienes o crédito de la Caja cuando no estén de acuerdo con los intereses de la misma.
- Sesionar una vez por semana.
- Verificar la adecuada aplicación y cumplimiento, de las normas de solvencia y prudencia financiera.
- Coordinar el ejercicio de sus funciones con los demás organismos directivos de la Caja, para el mejor desempeño de su función de control.
- Supervisar la Dirección y la Administración de la Caja.
- Presentar ante la Asamblea 1 vez por año la opinión de razonabilidad de los estados financieros que presente la Directiva de la Caja.
- La Asamblea para aprobar los Balances requiere del informe del Consejo de Vigilancia.
- La verificación en cuanto a la inversión de los recursos.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Es el nivel ejecutivo de la caja de ahorro y esta integrado por él presidente(a) en funciones, contador(a) que hará las veces de secretaria cuando sea necesario y el oficial de crédito; cada uno con funciones específicas, y elegidas cada año por votación directa de los socios accionistas.

Funciones:

- Desarrollar proyectos o negocios para recaudar fondos.
- Promover estrategias de negocios.

- Presentar informes de la gestión.
- Elaborar planes estratégicos y operativos.
- Responder por la administración financiera de la organización

Presidente

Representa a la Caja en todos los aspectos legales, dirige las asambleas generales, responsable de que se cumpla con las disposiciones emanadas de la Asamblea.

Funciones

- Representar judicial y extrajudicialmente a la Cooperativa
- Organizar la administración de la organización y responsabilizarse de ella.
- Cumplir y hacer cumplir a los socios las disposiciones emanadas de la Asamblea General y de los Consejos
- Rendir la caución correspondiente
- Presentar un informe administrativo y los informes económicos a consideración de los Consejos de Administración y de Vigilancia
- Suministrar todos los datos que le soliciten los socios o los organismos de la organización.
- Nombrar, aceptar renuncias y cancelar a los empleados cuya asignación o remoción no corresponda a otros organismos de la caja de ahorro.
- Vigilar que se lleve correctamente la contabilidad
- Convocar y Presidir las Asambleas Generales de socios y las sesiones de la Junta Directiva;
- Coordinar las actividades de la organización y de sus comisiones especiales;
- Mantener estrecha vinculación con los socios de la organización, sobre las actividades y responsabilidades que cada uno de los socios tiene para con la organización.

- Dirimir con su voto, los resultados de empate en las votaciones de la Asamblea General que se produjeran.
- Aperturar conjuntamente con el tesorero, cuentas bancarias, girar, suscribir, endosar y, cancelar cheques, a nombre de la organización; así como firmar documentos y/o pagarés en representación de la organización;
- Elaborar y presentar informes de actividades a la Asamblea General de Socios.

Contabilidad

Garantiza la correcta administración de los fondos de la caja honrando los compromisos de forma oportuna, eficiente y transparente dando fiel cumplimiento a las normas y reglamentos establecidos y aprobados en Asamblea.

Funciones:

- Manejo contable y financiero de la organización.
- Cumplir con las obligaciones legales con los organismos de control
- Elaboración y presentación de informes, ante la asamblea y el comité.
- Receptar y registrar los movimientos económicos de los socios, efectuar los registros contables y registros en las libretas de ahorro;
- Depositar en la cuenta bancaria de la organización los valores recibidos, en un plazo máximo de 48 horas; siempre que el saldo en efectivo sobre pase el monto de USD \$ 100,00 (Cien dólares).
- Llevar los libros de contabilidad y demás registros con exactitud, claridad y se conserven actualizados;
- Mantener al día las estadísticas oficiales de la organización.
- Informar por escrito mensualmente a la Junta Directiva y Asamblea General sobre el estado económico de la Caja.
- Llevar un control e informar mensualmente sobre el retraso de Aportes de Capital, cuotas vencidas, y contribuciones que la Asamblea General haya definido.

- Administrar el dinero de la organización, retirar y depositar dinero de la cuenta bancaria de la organización.
- Desembolsar los créditos que estén debidamente aprobados por el Comité de Crédito conforme a lo establecido por el Reglamento
- Controlar la asistencia de los socios.
- Llevar constancia de las reuniones.

COMITÉ DE CRÉDITO

Analizar, aceptar o negar las solicitudes de crédito presentadas por los socios, de acuerdo a las normas determinadas en el Reglamento de Crédito.

Jefe de Crédito

Realiza una adecuada gestión, monitoreo y control del área de crédito.

Éste cargo es de carácter voluntario, por lo cual, no recibirán remuneración alguna de parte de la Caja de Ahorros.

Funciones:

- Ejecutar y supervisar las labores y acciones de análisis de crédito
- Preparar la plataforma de crédito anual en base a los datos actuales y técnicas de proyección.
- Ejecutar el control previo sobre las solicitudes y admisiones sobre créditos que ingresan a la Institución.
- Supervisar el análisis de legalidad de las acciones y actividades referentes a créditos.
- Revisar la disponibilidad financiera para el financiamiento de los créditos.
- Presentar informes periódicos de las actividades realizadas.
- Otras asignadas por su jefe inmediato.

6.5. Estrategias Empresariales

Las estrategias que se adoptaran son las estrategias mercadológicas de posicionamiento, estrategias operativas y estrategias financieras.

6.5.1. Estrategias mercadológicas de posicionamiento

Se realizará investigación de mercado para realizar un diagnóstico previo de la competencia y así evaluar la viabilidad del servicio que prestará la institución.

Promoción y Publicidad

Esta estrategia será utilizada para promover el conocimiento de la caja de acceso micro financiero y empresarial y acudan clientes a la misma.

En este punto se utilizará diversa publicidad como: hojas volantes, anuncios en una radio local que permitan dar a conocer la institución a la población esta es una forma de difundir de manera rápida y de forma constante al cliente ya que llegará al comerciante formal e informal y la ciudadanía en general.

Adicionalmente se considera un medio de moderado precio y de alcance masivo.

6.5.2. Estrategias Operativas

Dentro de las estrategias operativas para que la institución funcione con eficiencia, eficacia y además brinde un excelente servicio a sus socios se tiene las siguientes:

- Capacitación a los socios
- Comunicación de todas las operaciones realizadas
- Informes semestrales de los estados financieros del periodo
- Ayudas emergentes con el otorgamiento de micro créditos

6.5.3. Estrategias Financieras

- Diseñar mecanismos de financiamiento a través del aporte de los socios, que aportaran mensualmente.
- Buscar fuentes de financiamiento externa a la institución, mediante delegaciones que se dirijan a organismos de ayuda social.
- Realizar alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas para que los socios puedan integrarse a proyectos productivos.
- Adquirir nueva tecnología para brindar mejor servicios a los socios.

CAPITULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Este capítulo tiene como objetivo determinar los principales impactos que genera el proyecto en los ámbitos: Socio cultural, económico y educativo.

Para el presente análisis de impactos, se ha empleado lo siguiente:

Un rango de niveles de impacto positivos y negativos de acuerdo a la siguiente tabla:

| | |
|-----|------------------------|
| - 3 | Impacto alto negativo |
| - 2 | Impacto medio negativo |
| - 1 | Impacto bajo negativo |
| 0 | No hay impacto |
| 1 | Impacto bajo positivo |
| 2 | Impacto medio positivo |
| 3 | Impacto alto positivo |

Se construye para cada una de las áreas una matriz en la que horizontalmente se ubica los niveles de impacto establecido, mientras que verticalmente se determina una serie de indicadores que permitirá tener información específica y puntual del área analizada

A cada indicador se le asigna un nivel de impacto positivo o negativo, luego se encuentra la sumatoria de los niveles de impacto, la misma que será dividida para el número de indicadores establecidos en cada área, obteniendo de esta manera el nivel de impacto del área de estudio.

Bajo cada matriz se realiza un pequeño análisis, en el que se selecciona y argumenta las razones, motivos que conllevaron a asignar el nivel de impacto de cada matriz.

7.1. IMPACTO SOCIO CULTURAL

En el aspecto social incidirá en el desarrollo social de las personas ya que se mejora las fuentes de empleo, pues hay una importante participación de las autoridades públicas y esto genera bienestar a la comunidad, la creación de la caja de acceso micro financiero y empresarial ayudará a los socios y sus familias de manera eficiente, solidaria y responsable a mejorar la calidad de vida y a la seguridad familiar de la comunidad.

CUADRO N° 68
Impacto Socio Cultural

| NIVEL DE IMPACTO INDICADORES | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 | TOTAL |
|---|---|---|---|---|----|----|----|----------|
| Calidad de Vida | | x | | | | | | 2 |
| Bienestar comunitario | | x | | | | | | 2 |
| Hábitos de ahorro | x | | | | | | | 3 |
| TOTAL | | | | | | | | 7 |
| Nivel de impacto Socio cultural $\Sigma s = 7/3 = 2,33$ | | | | | | | | |
| <i>Nivel Impacto socio cultural Medio positivo</i> | | | | | | | | |

Análisis

En cuanto a la calidad de vida y la seguridad familiar tiene un impacto medio positivo, ya que al crear la caja de acceso microfinanciero y empresarial mejorará las condiciones socio económicas no solo de los socios sino de sus familias por que el socio al obtener dinero para su negocio podrá hacerlo producir y así obtener un ingreso mayor para llevarlo a satisfacer las necesidades de su hogar.

En lo que concierne a bienestar comunitario tiene un impacto medio positivo por que con la creación de la institución, la parroquia donde se ubicará tendrá un mayor movimiento económico, además de ayudar a las personas a incentivar a una cultura de ahorro.

El hábito de ahorro aumentará ya que las personas del sector se beneficiarán con los créditos otorgados a los socios, ya que el trabajo se verá reflejado de manera constante y veraz.

7.2. IMPACTO ECONÓMICO

El proyecto es de mucha importancia ya que posibilita a sus socios la obtención de créditos con más facilidad de la que ofrecen las demás instituciones financieras, es por esto que ayudará al incremento de fuentes de empleo y mejorará la situación económica de la Parroquia. La falta de puestos de trabajo ha obligado que la población económicamente activa sea menor, afectando así a la economía del país.

CUADRO N° 69
Impacto Económico

| INDICADORES | NIVEL DE IMPACTO | | | | | | | TOTAL |
|---|------------------|---|---|---|----|----|----|----------|
| | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 | |
| Generación de empleo | | X | | | | | | 2 |
| Desarrollo del sector comercial | | X | | | | | | 2 |
| Reinversión de utilidades | | X | | | | | | 2 |
| Capital semilla para negocios | | X | | | | | | 2 |
| TOTAL | | | | | | | | 8 |
| Nivel de impacto Económico $\Sigma s = 8/4 = 2$ | | | | | | | | |
| <i>Nivel Impacto Económico Medio positivo</i> | | | | | | | | |

ANÁLISIS

En lo referente a las fuentes de empleo el impacto social es medio positivo ya que la creación de esta institución generará microcréditos para que el socio tenga un capital para desarrollo de su negocio.

El proyecto impulsará el desarrollo del comercio en el sector por que con los microcréditos otorgados las personas beneficiarias podrán hacer producir de mejor manera sus actividades comerciales y así obtendrán mayores beneficios para ellos y sus familias.

Las utilidades generadas por el proyecto estarán destinadas en gran parte a la reinversión en el crecimiento de la organización, y para entregar mas microcréditos a la población del sector al cual esta dirigido.

El proyecto fomentará la creación de nuevas empresas ya que con la realización de la caja se brindara micro crédito con facilidad para las personas que deseen iniciar un negocio propio, en si el proyecto tiene este fin, ayudar a las personas tener capital para invertirlo en sus negocios.

7.3. IMPACTO EDUCATIVO

El proyecto incurrirá en el aspecto educativo de las personas ya que se brindará capacitaciones para sus socios en aspectos importantes tales como el funcionamiento de la institución financiera, sus distintas autoridades y sus funciones, además de dar a conocer las diversas alternativas que tienen de invertir su dinero.

CUADRO N° 70
Impacto Educativo

| INDICADORES \ NIVEL DE IMPACTO | NIVEL DE IMPACTO | | | | | | | TOTAL |
|---|------------------|---|---|---|----|----|----|----------|
| | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 | |
| Capacitación a los socios | | X | | | | | | 2 |
| Capacitación a directivos | | X | | | | | | 2 |
| TOTAL | | | | | | | | 4 |
| Nivel de impacto Educativo $\Sigma s = 4/2 = 2$ | | | | | | | | |
| <i>Nivel Impacto Educativo Medio positivo</i> | | | | | | | | |

ANÁLISIS

El nivel de impacto educativo es medio positivo, las capacitaciones que proporcionará la organización a sus socios será en diferentes áreas importantes de un negocio, actividades productivas, motivación, además de dar capacitaciones de como invertir su dinero y en que invertirlo.

A los directivos también se les dará capacitaciones sobre el manejo adecuado y la optimización de recursos económicos, la atención a las necesidades de los socios, manejo del talento humano para el perfecto funcionamiento de la institución.

Las capacitaciones serán en diferentes modalidades como cursos, seminario-taller, o conferencia que se darán de manera mensual, o semestralmente.

7.4. IMPACTO GENERAL

CUADRO N° 71

Impacto General

| INDICADORES | NIVEL DE IMPACTO | | | | | | | TOTAL |
|---|------------------|---|---|---|----|----|----|----------|
| | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 | |
| Impacto Socio cultural | | X | | | | | | 2 |
| Impacto Económico | | X | | | | | | 2 |
| Impacto Educativo | | X | | | | | | 2 |
| TOTAL | | | | | | | | 6 |
| Nivel de impacto General $\Sigma s = 6/3 = 2$ | | | | | | | | |
| <i>Nivel Impacto General Medio positivo</i> | | | | | | | | |

ANÁLISIS

El impacto a nivel general que dará el proyecto será de 2, lo cual constituye un impacto positivo medio.

Al ser un impacto medio positivo, la caja de acceso microfinanciero y empresarial será beneficiosa para los socios como para la comunidad, permitiendo generar una alternativa de progreso para la Parroquia Alpachaca y por lo tanto de la Ciudad de Ibarra.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1.- La creación de la caja de acceso microfinanciero y empresarial en la Parroquia Guayaquil de Alpachaca en la Ciudad de Ibarra, es factible y sostenible, debido a que la institución brindará productos financieros claves como son el ahorro a la vista y el microcrédito, dirigido a todas las personas de la población económicamente activa de la Parroquia, la institución estará ubicada en un sector estratégico, estará cerca de la Junta Parroquial, es un sitio muy concurrido por los habitantes del sector.

2.- Por medio del estudio de mercado se logró constatar que las personas de la Parroquia de Alpachaca, demuestran interés en que exista una organización financiera dentro del sector, que ofrezca microcréditos a bajas tasas activas de interés, además el gobierno mediante nuevas disposiciones legales apoya a la creación de organizaciones económicas del sector popular y solidario mediante la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

3.- Las tasas de interés y los plazos son factores determinantes a la hora de adquirir o solicitar un crédito, pero no hay más opción que aceptar las condiciones de las instituciones financieras, ya que no hay otra manera de solicitar dinero. En tal virtud la Caja de acceso microfinanciero y empresarial ofrecerá tasas de interés bajas mismas que están regidas por el Banco Central del Ecuador

4.- En la Ciudad de Ibarra existen varias instituciones financieras que son competencia para la institución, pero ninguna se encuentra ubicada en la Parroquia de Alpachaca y excluye como sujetos de crédito a muchos microempresarios por la garantía, ingresos, estabilidad y trámites engorrosos, lo cual es favorable para el proyecto, lo que permite atender al segmento de mercado insatisfecho.

5.- Tomando como base los datos que se han generado, se observa que el proyecto es viable, por tanto la intención será aplicarlo en la realidad generando un aporte a la economía ecuatoriana, mediante la generación de microcréditos para impulsar el sector de la economía solidaria y por ende a la productividad del país.

6.- Los cálculos que se realizó en los Criterios de Evaluación Financiera arrojaron los siguientes resultados: Valor Actual Neto VAN positivo (\$32.753,66), un costo de oportunidad de 11,35%, su Tasa Interna de Retorno TIR es de 44%, el Punto de Equilibrio al primer año de funcionamiento es \$ 25.847,05; la relación beneficio costo B/C es mayor que 1 (1,55). Con lo que se demuestra su viabilidad financiera representado por la rentabilidad del mismo, por lo cual se concluye que el proyecto es totalmente factible en ejecución y puesta en marcha.

RECOMENDACIONES

1.- Promover la difusión de la caja de acceso microfinanciero y empresarial Alpachaca, mediante la publicidad, como estrategia de promoción a fin de incentivar el crecimiento del mercado, además se recomienda que la directiva de la organización, deberá difundir o dar conocer de manera constante y permanente los objetivos, políticas, valores, misión y visión de la Camfe Alpachaca, para así lograr viabilizar la creación de la caja de ahorro.

2.- Si bien el gobierno apoya a los pequeños negocios con las nuevas leyes, los microempresarios requieren préstamos a bajas tasas de interés activas, actualmente las tasas de microcrédito duplican a los otros tipos de cartera, por existir mayor riesgo, lo que permitirá a la caja de acceso micro financiero y empresarial ganar mercado dentro de la Parroquia con tasas de interés más bajas que las demás ifis, y de esta manera reactivar la economía de este sector.

3.- Se recomienda a la caja de acceso microfinanciero y empresarial fortalecer el control en sus egresos con el objetivo de obtener mejores rendimientos y minimizar gastos, para poder contar con tasas competitivas, asegurar el pago puntual del préstamo y así lograr que la institución tenga un buen funcionamiento financiero,

4.- Para garantizar el éxito y la competitividad de la institución, se recomienda que desde el principio se debe manejar una excelente calidad en la atención a los clientes, ya que se lograría una buena aceptación del negocio y el crecimiento de los socios para lograr las metas propuestas.

5.- Se recomienda que en las reuniones de crédito se capacite a los socios sobre la importancia de pagos puntuales para disminuir riesgos de crédito, capacitar sobre alternativas de inversión, y además que los directivos gestionen oportunidades de alianzas estratégicas con varias instituciones públicas y privadas que puedan ayudar a los socios a

relacionarse en proyectos productivos para así lograr ser una institución que ayude a mejorar los ingresos de los socios.

6.- Promover que los directivos y personal, tengan competencias de transparencia, solidaridad para con todos los socios y con la institución, con el objetivo de brindar una atención personalizada, una asesoría financiera oportuna y segura, para el retorno de los ahorros y lograr una morosidad no mayor al 2% lo que permitirá la sanidad financiera de la organización, además que se deberá tener en cuenta el crecimiento de socios para llegar a las metas consideradas e incluso superarlas, para obtener los ingresos deseados, para que así se logre superar el punto de equilibrio con el fin de cubrir gastos.

BIBLIOGRAFÍA

ASBA, Guía de Principios para una efectiva regulación y Supervisión de las operaciones de Microfinanzas, 2009

Banco Interamericano de desarrollo en El boom de las microfinanzas, El modelo latinoamericano visto desde adentro; 2007.

Economist IntelligenceUnitLimited, Microscopio global sobre el entorno denegocios para las microfinanzas, 2009.

GITMAN, Lawrence J. 2007, en Principios de Administración Financiera, Pearson educación de México, decimoprimer edición.

GRAUERUSSEK, Ana Luisa, 2006; Microeconomía: Enfoque de negocios, Pearson educación, primera edición, México.

Ley De Instituciones Financieras, Corporación De Estudios Y Publicaciones, 2010, Quito – Ecuador.

Ley de cooperativas. Reglamento, legislación conexas; ecuador, honorable congreso nacional, 2008, Quito – Ecuador.

Ley Orgánica De La Economía Popular Y Solidaria Y Del Sector Financiero Popular Y Solidario; 2011, Quito – Ecuador.

Microsoft ® Encarta ® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

ROSSETTI, Paschoal, 2002; INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA, Editorial Oxford.

Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. Definición oficial de microcrédito, Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, 2010.

LINKOGRAFÍA

https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=41,51867&_dad=portal&_sc_hema=PORTAL

<http://html.rincondelvago.com/el-sector-financiero.html>

<http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Cr%C3%A9dito&oldid=50093665>.

www.mintrab.gob.ec/MinisterioDeTrabajo

<http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendedor>

<http://www.eumed.net/cursecon/cursos/mmff/productos.htm>

http://es.wikipedia.org/wiki/Servicios_financieros

www.supercias.gov.ec/

www.bce.fin.ec/

www.bancofinca.com/

www.ibarra.gob.ec/

ANEXOS

ANEXO A

FORMATO DE LA ENCUESTA

Encuesta dirigida a la población económicamente activa de 18 a 65 años de la Parroquia Guayaquil de Alpachaca

1. Tiene Ud. La capacidad de ahorrar?

Si

No

2. ¿Si Ud. tiene posibilidad de ahorrar, especifique en cuál de estas instituciones preferiría hacerlo?

Banco

Cooperativa de ahorro y crédito

Caja de ahorro

No Ahorra

3. ¿Qué capacidad de dinero tiene para ahorrar?

1 a 5 dólares

6 a 10 dólares

11 a 15 dólares

Más de 15

No Ahorra

4. ¿Cuál es la actividad económica que Ud. realiza?

Artesanías

Comercio

Empleado dependiente

5. Los ingresos económicos mensuales que Ud. recibe están entre:

De 1 a 100

De 100 a 200

De 200 a 300

Más de 300

6. ¿Cree Ud. que con la creación de una caja de acceso micro financiero y empresarial mejore la situación económica de las familias de la Parroquia?

Mucho

Poco

Nada

7. Es socio o cliente de alguna institución de ahorro y crédito?

Es Socio o cliente

No es socio o cliente

8. Qué productos le ofrece esta institución?

Ahorro y Crédito

Remesas

Pago de sueldos

Bono de desarrollo humano

No conoce

9. Qué servicios le ofrece esta institución?

Servicios médicos

Ayuda mortuoria

Pago de servicios básicos

Seguro de desgravamen

Seguro de vida

No conoce

10. Como considera Ud. La calidad del servicio de la institución?

Muy buena

Buena

Regular

No es socio

11. De los productos que una institución financiera ofrece cuales considera importante?

Ahorros

Créditos

Invertir

12. Es Ud. Participe de alguna caja de ahorro o banca comunal?

Participa

No participa

13. Esta Ud. Dispuesto a ingresar como socio de crearse una caja de ahorro y crédito en la Parroquia Alpachaca?

Si

No

14. Qué beneficios esperaba recibir de una caja de ahorro?

Ahorro, Crédito, Pago de servicios básicos, Capacitaciones micro empresariales ---

No están interesados ---

15. Ha obtenido créditos en una institución de ahorro y crédito?

Adquirido créditos

No adquirido créditos

16. ¿Cuál es el monto de crédito que requeriría de una caja de ahorro?

100 a 500

500 a 1000

1000 a 2000

17. Conoce alguna institución que brinde productos de ahorro y crédito dentro de la Parroquia?

Conoce

No conoce

ANEXO B

FORMATO DE LA ENTREVISTA

La presente entrevista tiene como propósito obtener información previa sobre las Instituciones financieras de la localidad y d las organizaciones del sector comunitario.

1° Qué productos financieros pasivos y activos y a que tasas de interés, ofrece la institución u organización a sus clientes y socios?

2° Las persona que no han demandado créditos antes, pueden ser sujetos de créditos?

3° Qué aspectos toma en cuenta al momento de conceder o negar un crédito?

4° Cuales son los requisitos para que una persona sea merecedora de un crédito?

5° Para que actividad, otorgan las diferentes líneas de crédito?

6° A qué segmentos de la población, atiende la institución u organización?

ANEXO C

MODELO DE DOCUMENTOS PROPUESTOS PARA CAJAS SOLIDARIAS BRINDADO POR LACACMU(Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres unidas)

Solicitud de Ingreso

Datos Personales del Solicitante de ingreso

| | | | | |
|-----------------------------|--|-------------------------------|-----------------|----------|
| Socio: | No. De Cédula | Nombres y Apellidos completos | | |
| Fecha y Lugar de Nacimiento | Estado Civil | Soltero | Unión Libre | |
| | | Casado | Divorciado | Viudo |
| No. De Cargas Familiares | Cargas Familiares Aportan a la Economía Familiar Sí: No: | Nivel de Instrucción | Primaria | Superior |
| | | | Secundaria | Ninguna |
| Dirección Domiciliaria | | | Sector | Teléfono |
| Años de Residencia | Cantón | Parroquia | Vivienda Propia | Sí |
| | | | | No |

Datos Personales del/a Conyuge

| | | | | |
|------------------|-----------------------------|-------------------------------|-----------------|--|
| Socio: | No. De Cédula | Nombres y Apellidos completos | | |
| Lugar de trabajo | Si trabaja, que cargo ocupa | Tiempo de empleo | salario mensual | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Información Económica

| Prestamos actuales: Bancos, Coop., Fundaciones, otros | Monto adeudado | Pago Mensual | Fecha de vencimiento |
|---|----------------|--------------|----------------------|
| | | | |
| | | | |

| Pertenece a algún Grupo, Club, Gremio o Asociación | | |
|--|---------------|-----------------------|
| Nombre del Grupo, Club, Gremio o Asociación | Tipo de Grupo | Tiempo de Pertenencia |
| | | |
| | | |

| | |
|---|---|
| Declaro (mos) que la información que consta en esta solicitud es verídica y podrá ser verificada, si esta fuese rechazada la CRAC no se obliga a dar explicaciones. Nota: Favor adjuntar copias de la cédula de ciudadanía del/ a solicitante y conyuge y certificado de votación actualizado | Firma del/a Solicitante |
|---|---|

Informe de Verificación

| | | | |
|------------------------------|------------------------------|--------------------------------|-----------------------|
| | | | Firma del Verificador |
| Firma de Presidente | Firma de Tesorero/a | Firma de Secretario/a | |

SOLICITUD DE CRÉDITO

Se compone de las siguientes secciones:

Información General

| |
|--|
| SOLICITUD DE CRÉDITO DE LA CAJA: CMJS |
| SOCIO No..... SOLICITUD No. |
| CREDITO PERSONAL No. FECHA: |

Datos del Solicitante

| |
|--|
| 1. DATOS DEL SOLICITANTE : SOCIO/A: |
| NOMBRE: |
| EDAD: |
| ESTADO-CIVIL..... |
| CARGAS FAMILIARES:..... |
| ACTIVIDAD (EN QUE TRABAJA): |
| NOMBRE DEL ESPOSO (A): |
| ACTIVIDAD DEL ESPOSO (A) (EN QUE TRABAJA): |


Datos del Crédito

| |
|--|
| 2. DATOS DEL CREDITO : |
| CANTIDAD SOLICITADA: US \$..... PLAZO: |
| FORMA DE PAGO: |
| PARA QUE SOLICITA EL CREDITO: |
| DETALLE DE LA INVERSION DEL CREDITO: |
| CANTIDAD: |
| DESCRIPCIÓN: |
| VALOR: |
| TOTAL: |

Datos del Garante

| 3. DATOS DEL GARANTE | |
|---|-------------------|
| NOMBRE: | |
| EDAD: | |
| ESTADO CIVIL: | |
| CARGAS FAMILIARES: | |
| ACTIVIDAD: | |
| DIRECCIÓN DEL DOMICILIO: | |
| TELÉFONOS: | |
| NOMBRE DEL CONYUGUE: | |
| ACTIVIDAD DEL CONYUGUE, (EN QUE TRABAJA): | |
| | |
| FIRMA DEL SOLICITANTE | FIRMA DEL GARANTE |

Croquis de Ubicación

| 5. CROQUIS DE UBICACIÓN DE |
|--|
|  |

Referencias Personales

| 5. REFERENCIAS PERSONALES |
|----------------------------|
| NOMBRES Y APELLIDOS: |
| DIRECCIÓN: |
| TELÉFONOS: |

Informe de Verificación

| 6. INFORME DE VERIFICACION |
|----------------------------|
| |
| |
| NOMBRE: |
| |
| FIRMA DEL VERIFICADOR |

Resolución del Comité de Crédito

| 7. RESOLUCION DEL COMITÉ DE CREDITO | | | | | | |
|--|----------|------------|-------|------------|----------|------------|
| FECHA DE CALIFICACION:..... | | | | | | |
| APROBADO: NEGADO: SUSPENSO: | | | | | | |
| MONTO: \$ PLAZO: | | | | | | |
| FORMA DE PAGO: | | | | | | |
| OBSERVACIONES: | | | | | | |
| <table border="0"> <tr> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>PRESIDENTE</td> <td>TESORERO</td> <td>SECRETARIO</td> </tr> </table> | | | | PRESIDENTE | TESORERO | SECRETARIO |
| | | | | | | |
| PRESIDENTE | TESORERO | SECRETARIO | | | | |

FORMATO DEL PAGARÉ

| | |
|---|--------------|
| PAGARÉ N° | Valor: |
| Nombres y apellidos: | Socio: |
| <p>Debo(emos) y pagaré(emos) incondicionalmente, a la orden de CRAC..... en sus oficinas ubicadas en la Parroquia deo en el lugar donde fuera (mos) demandado (s), la cantidad deXXX..... dólares de los Estados Unidos de América, reconociendo los intereses compensatorios causados a partir de esta fecha a la tasa del ¿? % anual.</p> <p>En caso de mora en el pago de los dividendos o parte de ellos cual, convengo(imos) expresamente con el acreedor la aceleración o anticipación de los pagos no vencidos aún, por lo cual el acreedor podrá declarar de plazo vencido toda la obligación incluyendo los dividendos no vencidos.</p> <p>A partir del vencimiento pagaré(mos) una tasa de interés de mora delXXX..... Veces la tasa activa vigente de la CRAC Para este tipo de operaciones al momento en que se haya exigido la obligación de pagos sobre los valores no cancelados. En caso de que la Caja no hubiese realizado operaciones de este tipo, la tasa de mora aplicable será de 1.1 veces, la tasa que la Caja debió publicar la semana anterior para esta clase de operaciones.</p> <p>Cubriré(mos) todos los gastos judiciales y extrajudiciales, inclusive los honorarios profesionales que ocasionare el cobro de la deuda. Será suficiente para establecer el valor de tales gastos, la mera aseveración del acreedor.</p> <p>Conforme lo dispuesto en el Art. 97 capitulo IX de la ley general de las instituciones del Sistema Financiero, publicada en el suplemento del Registro Oficial 493 del 12 de mayo de 1994, la CRAC..... y los suscriptores de este documento reconocen expresamente el derecho que se reserva la Caja para ejecutar y hacer exigible procesalmente la obligación y garantía que respalda la misma, es decir que la misma podrá iniciar acciones contra el deudor cuando este se encuentre en mora de la obligación.</p> | |

Y para caso de juicio, se someten a los jueces competentes de la ciudad de IBARRA, y el trámite ejecutivo especial de cobro de acuerdo a elecciones de la CRAC

SIN PROTESTO. Exímese de presentación para el pago y aviso por falta de este.

IBARRA.....,X... deX..... de 200...X.

Si el DEUDOR/GARANTES no supieran firmar La Caja solicitará a cuenta del socio La presentación de una DECLARACIÓN JURAMENTADA en este sentido, por lo que será válida con huella y firma.

FIRMAS: _____

DEUDOR CONYUGE DEL DEUDOR

C.C. C.C.

Para fines de ley, expresamos nuestro VISTO BUENO, SIN PROTESTO


IBARRA;.....XX.....de.....XX.....

GARANTIAS


Por aval me (nos) constituyo (mos) solidariamente responsable con el (los) suscriptor (es) por el cumplimiento de todas las obligaciones constantes en el pagaré que antecede.

Renuncio (mos) a los beneficios de domicilio, orden, excusión y división de bienes y quedo (mos) a los jueces de la ciudad de IBARRA y al juicio ejecutivo o verbal sumario a elección del demandante

CONCESIÓN DE CRÉDITO

| | | |
|---|--|--|
|  | CAJA DE AHO. Y CRE. CACHACO CONCESION DE CREDITO | PAGARE: 00000001 |
| GRUPO: SOBRE FIRMAS Oficina: CACHACO Cuenta: 01-0001-0 Capital: 200.00 Amortización: cada 30 días Garante 1: Garante 2: Garante 3: Garante no socio: Garante no socio: | TIPO: EMERGENTE PEREZ JUAN Entregado: 200.00 Fecha préstamo: 06/10/2009 | DESTINO: AGRICULTURA FECHA: 06/10/2009 Plazo días: 360 Tasa mensual: 3.00 Fecha vencimiento: 01/10/2010 Cuenta: Cuenta: No. CI: No. CI: |
| *** FORMA DE ENTREGA *** ACREDITADO A CUENTA | | |
| ** DETALLE DEL CREDITO ** | | ** TRANSF. DE AHORROS ** |
| VALOR PRESTADO: 200.00 CERTIFICADOS: 2.00 GASTOS DE ADMINISTRACION: 4.00 ASISTENCIA SOCIAL: : : LIQUIDO A RECIBIR: 194.00 | ENCAJE DE AHORROS: ELABORADO POR ADMINISTRADOR | RECI BI CONFORME PEREZ JUAN |

COMPROBANTE DE PAGO DE CRÉDITO



CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO CACHACO

COMPROBANTE DE PAGO DE CREDITO

Oficina: _____

No: _____

No. Crédito: _____

Cuenta: _____

Grupo: _____

Tipo: _____

PERIODO DESDE: _____

PERIODO HASTA: _____

FECHA PAGO: _____

Destino: _____

*** DATOS GENERALES ***

SALDO ANTERIOR _____

TASA DE INT. : _____

PAGO ANTERIOR _____

DIAS PAGO: _____

INTERES A PAGAR _____

MORA A PAGAR _____

*** SUS NUEVOS SALDOS ****

CAPITAL: _____

INTERES: _____

MORA: _____

*** SU PAGO GRACIAS ***

CAPITAL: _____

INTERES: _____

MORA: _____

ASISTENCIA CREDITICIA: _____

AHORROS: _____

CERTIFICADOS: _____

NOTIFICACIONES: _____

MULTA POR MORA: _____

SUMAN ===>: _____


EFFECTIVO: _____

CHEQUES: _____

CAJERO (A) _____

F. socio _____

HISTORIAL CREDITICIO



CAJA DIOS ES AMOR

HISTORIAL CREDITICIO

PAGINA: 1

FECHA: 01/10/2009

11:13:41


Socio: CHANDI MORALES ESPERANZA Cuenta: 01-00016-3
Oficina: DIOS ES AMOR

Pagaré: 00000005 Tipo Crédito: CONSUMO CLIENTES

| FECHA | PRESTADO | PAGADO | INTERES | MORA | DIAS | | AHORROS | CERTIFI | NOTIFICA | SALDO | DOCUMENT |
|------------|----------|--------|---------|------|------|------|---------|---------|----------|--------|----------|
| | | | | | MORA | MORA | | | | | |
| 17/04/2009 | 134.34 | | | | | | | | | 134.34 | |
| 16/05/2009 | | 15.11 | 4.03 | | | | 0.86 | | | 119.23 | 0000000 |
| 17/06/2009 | | 12.73 | 7.27 | | | | | | | 106.50 | 0000001 |
| 20/07/2009 | | 16.46 | 3.51 | 0.03 | | | | | | 90.04 | 0000002 |
| 16/08/2009 | | 17.55 | 2.43 | 0.02 | | | | | | 72.49 | 0000004 |
| 17/09/2009 | | 17.66 | 2.32 | 0.02 | | | | | | 54.83 | 0000006 |
| Suman===> | 134.34 | 79.51 | 19.56 | 0.07 | | | 0.86 | 0.00 | 0.00 | | |

repo: rep_cre_historico

REPORTE DE LA CARTERA MOROSA



CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO CACHACO

INFORME DE CREDITOS MOROSOS

PAGINA: _____

FECHA: _____

Grupo desde: _____

Grupo hasta: _____

Tipo desde: _____

Tipo hasta: _____

Socio desde: _____

Socio hasta: _____

Sector desde: _____

Sector hasta: _____

Destino desde: _____

Destino hasta: _____

Oficina: _____

No. CUENTA S.O.C.I.O. PAGARE Promo Fecha E. Fecha UP Prestado Saldo Interes Mora Capital M. Cuota N.C. T.pago Dias M. Garantia Gar

Resumen General de saldos

| CAJA DIOS ES AMOR | | RESUMEN GENERAL DE SALDOS | | PAGINA: 2 | | | | |
|------------------------------|---------------------|-------------------------------|---------------------|----------------|----------------------|-------------|------|-----------|
| Oficina: DIOS ES AMOR | | FECHA: 01/10/2009 | | HORA: 11:31:08 | | | | |
| Procesado por: ADMINISTRADOR | | | | | | | | |
| AHORROS | | | CERTIFICADOS | | | | | |
| Efectivo: | 1,231.31 | Saldo Contable: | 2,734.53 | | | | | |
| Cheques: | 0.00 | Edificios: | 0.00 | | | | | |
| Encaje: | 25.00 | Provisión Interés: | 0.00 | | | | | |
| Otras garantías: | 0.00 | DEPOSITOS A PLAZO FIJO | | | | | | |
| Saldo Contable: | 1,256.31 | De 1 a 30 días: | 0.00 | | | | | |
| Provisión Interés: | 0.10 | De 31 a 90 días: | 1,205.25 | | | | | |
| CUENTA AHORRISTAS | | | De 91 a 180 días: | 0.00 | | | | |
| Efectivo: | 0.00 | De 181 a 360 días: | 0.00 | | | | | |
| Cheques: | 0.00 | Saldo Contable: | 1,205.25 | | | | | |
| Saldo Contable: | 0.00 | Provisión Interés: | 6.96 | | | | | |
| Provisión Interés: | 0.00 | | | | | | | |
| CARTERA | | | | | | | | |
| Código | Tipo | Saldo Capital | Vigente | Vencido | Interés | I.Mora | %V | N.C |
| 005 | PROYECTIVO CLIENTES | | | | | | | |
| | 1 A 30 DIAS | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 |
| | 31 A 90 DIAS | 356.13 | 356.13 | 0.00 | 8.19 | 0.00 | 0.00 | 1 |
| | 91 A 180 DIAS | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 |
| | 181 A 360 DIAS | 2,512.11 | 2,512.06 | 0.03 | 43.63 | 0.00 | 0.00 | 3 |
| | > 360 DIAS | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 |
| | | 2,868.24 | 2,868.21 | 0.03 | 51.82 | 0.00 | | 4 |
| 006 | PROYECTIVO SOCIO | | | | | | | |
| | 1 A 30 DIAS | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 |
| | 31 A 90 DIAS | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 |
| | 91 A 180 DIAS | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 |
| | 181 A 360 DIAS | 515.00 | 515.00 | 0.00 | 12.02 | 0.00 | 0.00 | 4 |
| | > 360 DIAS | 5,350.33 | 5,350.33 | 0.00 | 103.39 | 0.00 | 0.00 | 3 |
| | | 5,865.33 | 5,865.33 | 0.00 | 115.41 | 0.00 | | 7 |
| Saldo Contable: | | 10,176.87 | 10,114.64 | 40.23 | 163.77 | 0.15 | | 33 |
| | | | | | % DE CARTERA VENCIDA | 0.33 | | |

NOTIFICACIÓN AL SOCIO DE PAGO DE CRÉDITO RETRASADO

| CAJA DE AHO. Y CRE. CACHACO | |
|---|--------------------------------|
| NOTIFICACION No. 1 | |
| CACHACO, Sábado 12 de Diciembre del 2009 | |
| Señor (a) | Cuanta 01000021 |
| Nombre: SÁENZ MANUEL | |
| Dirección domici: | Tel: |
| Dirección trabajo: | Tel: |
| Sector: 10 DE OCTUBRE | |
| <p>Con el ánimo de brindarle un servicio oportuno y de manifestarle que, la Cooperativa tiene como objetivo principal, satisfacer las necesidades y problemas de sus asociados, nos permitimos recordarle el vencimiento de su obligación, que presenta un atraso.</p> <p>Por lo tanto solicitamos se acerque a la Cooperativa a regular su deuda, dentro de los dos días siguientes al recibo de esta notificación. Queremos destacar el beneficio que adquiere dando una pronta solución, ya que de ese modo hará menos difícil la obligación, disminuyendo el monto de los intereses y evitando incurrir en posibles costos judiciales.</p> <p>Si al recibir este aviso, usted ya realizó el pago de la cuota en mención, le rogamos omitir la presente, agradeciéndole por la oportuna cancelación.</p> | |
| DETALLE DEL CREDITO No. | 00000003 TIPO EMERGENTE |
| Su crédito registra un retraso de | 33 días |
| CAPITAL ATRASADO: | 117.45 |
| INTERES: | 2.17 |
| Administración Crédito: | |