



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA

TEMA:

“IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO COMUNITARIA CRECIENDO JUNTOS DEL BARRIO 10 DE AGOSTO, DURANTE EL PERIODO 2014- 2015”

Trabajo de Grado previo a la obtención del Título de Licenciada en Ciencias de la Educación especialización Contabilidad y Computación.

AUTORA:

López Morales Johanna Paola

TUTOR:

MSc. Guerra Reyes Frank Edison

2014-2015

ACEPTACIÓN DEL DIRECTOR

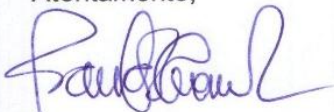
Luego de haber sido designado por el Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Educación Ciencia y Tecnología de la Universidad Técnica del Norte de la ciudad de Ibarra, he aceptado con satisfacción participar como director del Trabajo de Grado del siguiente tema: **"IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO COMUNITARIA CRECIENDO JUNTOS DEL BARRIO 10 DE AGOSTO, DURANTE EL PERIODO 2014- 2015"**. Trabajo realizado por la señorita egresada: López Morales Johanna Paola, previo a la obtención del título de Licenciada en Ciencias de la Educación especialización Contabilidad y Computación.

Al ser testigo presencial y corresponsable directo del desarrollo del presente trabajo de investigación, afirmo que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sustentado públicamente ante el tribunal que sea designado oportunamente.

Esto es lo que puedo certificar por ser justo y legal

AUTOR (ES):	López Morales Johanna Paola
FECHA: AAAA/MM/DD	2016/ 11/ 23
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Licenciada en Ciencias de la Educación Especialización Contabilidad y Computación
ASESOR /DIRECTOR:	MSc. Guerra Reyes Frank Edison

Atentamente,



MSc. Guerra Reyes Frank Edison

DIRECTOR TRABAJO DE GRADO



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

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 DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:		100351331-2	
APELLIDOS Y NOMBRES:		López Morales Johanna Paola	
DIRECCIÓN:		Ibarra	
EMAIL:		Joha_1905_@hotmail.com	
TELÉFONO :	(062)651-665	TELÉFONO MÓVIL:	0939798579
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DENEGOCIOS PARA LA CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO COMUNITARIA CRECIENDO JUNTOS DEL BARRIO 10 DE AGOSTO, DURANTE EL PERÍODO 2014-2015"		
AUTOR (ES):	López Morales Johanna Paola		
FECHA: AAAAMMDD	2016/ 11/ 23		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO		
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Licenciada en Ciencias de la Educación Especialización Contabilidad y Computación.		
ASESOR /DIRECTOR:	MSc. Guerra Reyes Frank Edison		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD


Yo, **López Morales Johanna Paola**, con cédula de identidad Nro. **100351331-2**, 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 y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

a) CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) 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.

Ibarra, a los veintitrés días del mes de Noviembre de 2016

EL AUTOR:

(Firma).....

Nombre: López Morales Johanna Paola

Cédula: 100351331-2



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

Yo, **López Morales Johanna Paola**, con cédula de identidad Nro. **100351331-2**, 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 denominado; "IMPLEMENTACION DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO COMUNITARIA CRECIENDO JUNTOS, DURANTE EL PERÍODO 2014-2015" que ha sido desarrollado para optar por el título de: **Licenciada en Ciencias de la Educación Especialización Contabilidad y Computación**, 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 a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra, a los veintitrés días del mes de Noviembre de 2016

(Firma).....

Nombre: López Morales Johanna Paola

Cédula: 100351331-2

V

V

DEDICATORIA

Dedico de manera especial a mis padres, Héctor López y Elizabeth Morales ya que ellos han sido el principal cimiento en mi vida profesional porque han sembrado en mi valores de responsabilidad, respeto y deseos de superación; ellos han sido un gran ejemplo ya que han superado juntos muchos obstáculos en sus vidas.

A mis hijos Ashley y Alister Pérez, de la misma manera a mis hermanos Jonathan, Cristian, Tatiana, Anderson, Kennin y Jennifer López, por formar parte esencial en mi vida.

A mi esposo ya que él inspiró deseos de superación personal, por sus consejos alentadores y su apoyo incondicional.

López Morales Johanna Paola

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte por brindarme la oportunidad de ser parte de este centro de estudios.

A mis docentes de carrera, quienes fueron parte importante para mi aprendizaje, por sus métodos de enseñanza que aplicaron durante mis años de estudio en esta prestigiosa institución académica.

A mis padres y hermanos, en especial a mi madre Elizabeth Morales, por apoyarme en cada paso que decidí dar, por todo su amor y cariño que me brindo en los momentos que más necesite, y por todos los consejos que he recibido hasta hoy.

A mi esposo Jefferson Pérez, quien me ayudo a culminar mis estudios universitarios, por su apoyo moral y emocional en los momentos críticos de mi vida.

A todos ellos porque sin su ayuda no habría cumplido mi sueño de ser profesional

López Morales Johanna Paola

ÍNDICE

ACEPTACIÓN DEL DIRECTOR	II
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	III
DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO	VII
RESUMEN	XVI
SUMMARY.....	XVII
INTRODUCCIÓN	XVIII
CAPÍTULO I.....	1
1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Antecedentes.....	1
1.2. Planteamiento del problema	2
1.3. Formulación del problema	3
1.4. Delimitación	3
1.5. Objetivos.....	3
1.5.1. Objetivo general.....	3
1.5.2. Objetivos específicos	4
1.6. Justificación	4
CAPÍTULO II.....	6
2. MARCO TEÓRICO	6
2.1. Fundamentación teórica	6
2.1.1. Fundamentación filosófica	6
2.1.1.1. Teoría humanista.....	6
2.1.2. Fundamentación psicológica	7

2.1.2.1.	Conectivismo	7
2.1.3.	Fundamentación pedagógica.....	8
2.1.3.1.	Constructivismo	8
2.1.4.	Fundamentación social	9
2.1.4.1.	Socio-critico	9
2.1.5.	Fundamento legal	10
2.1.6.	Plan de negocios	12
2.1.6.1.	Contenidos del plan de negocios.....	13
2.1.6.2.	Tipos de planes de negocios	16
2.1.6.3.	Estructura del plan de negocios	17
2.1.7.	Entidades de Crédito y ahorro	23
2.1.7.1.	Cajas de ahorro	23
2.1.7.1.1.	Clasificación de las cajas de ahorro en Ecuador.....	24
2.1.8.	Gestión administrativa	25
2.1.8.1.	Propósitos de la Gestión Administrativa	25
2.1.9.	Guía Didáctica	26
2.2.	Posicionamiento teórico personal	26
2.3.	Glosario de términos.....	27
2.4.	Interrogantes de investigación	29
2.5.	Matriz categorial	30
CAPÍTULO III		32
3.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	32
3.1.	Tipo de investigación	32
3.2.	Métodos de investigación	32
3.2.1.	Analítico sintético	32

3.2.2.	Inductivo deductivo	33
3.3.	Técnicas e instrumentos de investigación	33
3.3.1.	Técnicas	33
3.3.2.	Instrumentos	34
3.4.	Población	34
CAPÍTULO IV.....		35
4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	35
CAPÍTULO V.....		48
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	48
5.1.	Conclusiones	48
5.2.	Recomendaciones	49
5.3.	Interrogantes.....	50
CAPÍTULO VI.....		52
6.	PROPUESTA ALTERNATIVA	52
6.1.	Título de la propuesta	52
6.2.	Justificación e importancia.....	52
6.3.	Fundamentación de la propuesta	53
6.3.1.	Fundamentación filosófica	53
6.3.1.1.	Teoría humanista.....	53
6.3.2.	Fundamentación social	53
6.3.2.1.	Socio-critico	53
6.4.	Objetivos.....	54
6.4.1.	Objetivo general.....	54
6.4.2.	Objetivos específicos	54
6.5.	Ubicación sectorial y específica.....	54

6.6. Desarrollo de la propuesta.....	55
Introducción	58
UNIDAD I.....	59
Plan de unidad 1	60
Plan de negocios	62
Plan del negocio para la empresa en marcha.....	62
Beneficios del Plan de Negocios.....	64
Importancia de un plan de negocios	65
Características.....	66
Partes del plan de negocios.....	67
ACTIVIDAD 1.....	68
EVALUACIÓN DE LA PRIMERA UNIDAD	69
UNIDAD II	70
Cómo elaborar un plan de negocios paso a paso.....	73
ACTIVIDAD 1.....	78
Análisis FODA.....	80
Las estrategias del negocio	81
Flujogramas	82
ACTIVIDAD 2.....	85
UNIDAD III	103
Plan de unidad III	104
Plan de Negocios empresa en marcha para la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria “Creciendo Juntos”	106
Resumen ejecutivo	106
Descripción del negocio.....	107
Datos básicos del negocio	107

Descripción del negocio	107
Análisis del entorno.....	111
Plan estratégico	111
Misión	111
Visión	111
Análisis FODA de la Caja De Ahorro Y Crédito	112
Puesta en marcha del negocio.....	113
Objetivos del negocio.....	113
Las estrategias del negocio	113
Proceso del negocio	115
Organización.....	117
Plan de marketing	119
Datos de mercado.....	119
Plan de Marketing	119
Modelo Financiero	121
Catálogo Único de Cuentas	121
Ejercicio contable de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos	136
Conclusiones	142
6.7. Impactos	145
6.8. Difusión.....	146
6.9. Bibliografía.....	147
Anexos.....	151
Árbol de Problemas	151
Matriz de Coherencia.....	152
Encuesta.....	153

Difusión de la Propuesta.....	157
Certificado de difusión	160
Análisis Urkund.....	161

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tipos de Plan de negocios.....	16
Tabla 2 Matriz categorial.....	30
Tabla 3. Ocupación.....	35
Tabla 4. Conocimientos	36
Tabla 5 Nivel de conocimientos	37
Tabla 6 Importancia de conocer un modelo de plan de negocios.....	38
Tabla 7 Mejoramiento	39
Tabla 8 Tipos de plan de negocios	40
Tabla 9. Incremento de capital.....	41
Tabla 10. Interés.....	42
Tabla 11. Microcréditos.....	43
Tabla 12 Estabilidad financiera	44
Tabla 13 Plan de negocios para la empresa en marcha.....	45
Tabla 14 Capacitación	46
Tabla 15 Ubicación sectorial.....	54
Tabla 16 Portada desarrollo de la propuesta	55
Tabla 17. Plan de unidad 1	60
Tabla 18. Plan de unidad 2	71
Tabla 19. Datos básicos	76
Tabla 20. Descripción	76
<i>Tabla 21</i> Actividad 1	78
<i>Tabla 22</i> Símbolo de diagramas	82
Tabla 23 estrategias de Marketing.....	88
<i>Tabla 24</i> Definición de cuentas.....	89
<i>Tabla 25</i> Ejemplo del rayado del libro diario	92
Tabla 28. Plan de unidad 3	104
Tabla 29. datos de la caja de Ahorro	107
Tabla 30 Matriz FODA	112
Tabla 31. Plan de Marketing	119
<i>Tabla 32</i> Catálogo Único de Cuentas	121
Tabla 33 Rúbrica de Evaluación	144

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ocupación.....	35
Figura 2 Conocimientos	36
Figura 3 Nivel de Conocimiento	37
Figura 4 Importancia	38
Figura 5 Mejoramiento	39
Figura 6 Tipos de plan de negocios	40
Figura 7 Incremento de capital.....	41
Figura 8 Interés.....	42
Figura 9 Microcréditos	43
Figura 10 Estabilidad financiera.....	44
Figura 11 Plan de negocios empresa en marcha.....	45
Figura 12 Capacitación	46
Figura 13 Herramientas	47
Figura 14 Unidad 1	61
Figura 15 Definición	62
Figura 16 Aspectos	63
Figura 17 Beneficios	64
Figura 18 Importancia	65
Figura 19 Características	66
Figura 20 Partes del plan de negocios.....	67
Figura 21 Unidad 2	72
Figura 22 Misión	79
Figura 23 Visión	80
Figura 24 Ejemplo de Estructura Orgánica	83
Figura 25 Ejemplo de Cargos y funciones	84
Figura 26 Flujograma de procesos 1	115
Figura 27 Flujograma de procesos 2	116
Figura 28 Organigrama estructural	117
Figura 29 Organigrama Funcional	117

RESUMEN

La investigación consistió en promover los conocimientos acerca de la gestión administrativa y financiera, a través del uso del plan de negocios en la Caja de Ahorro y Crédito Comunitario Creciendo Juntos, ya que para los socios de esta organización estos temas son esenciales para tener un buen manejo y administración de los recursos. Para la elaboración del marco teórico se tomaron en cuenta varias fundamentaciones como: filosófica, psicológica, pedagógica, social y legal, de las cuales en base a la investigación se seleccionó como sustento teórico la fundamentación filosófica, pues señala que las personas a través del tiempo aplicarán en su vida cotidiana nuevos proyectos de emprendimiento, sea estos para beneficio personal o para colaborar y guiar a distintas personas en la creación de nuevos proyectos con contenidos concretos y útiles. De la misma manera dentro de la metodología se utilizó la investigación de campo y documental, una vez adquirida la información, fue tabulada e interpretada lo cual permitió plantear las conclusiones y las recomendaciones en donde se destaca que los socios de la Caja de Ahorro y Crédito no han utilizado o realizado planes de negocios; así como también, tienen un escaso conocimiento sobre lo que son los planes de negocios y su importancia para la adecuada toma de decisiones que fortalezca la administración de los recursos; por tal motivo, se elaboró una guía didáctica de plan de negocio en marcha. Luego de la difusión manifestaron los beneficiarios que esta herramienta optimiza la gestión administrativa y financiera en la Caja de Ahorro y Crédito “Creciendo Juntos” por cuanto incentiva en los socios la utilización de documentos empresariales necesarios para su buen funcionamiento y progreso. La elaboración de la guía de plan de negocios para la Caja de Ahorro y crédito tuvo gran acogida y fue parte de numerosos cambios dentro de la organización, ya que cambió la forma de pensar en los integrantes porque se aplicó de forma adecuada y precisa dando importancia a perfeccionar los saberes de la sociedad todo esto con la finalidad de mejorar la calidad de vida en el sector.

SUMMARY

The objective of this research was to promote the knowledge about the administrative and financial management, through the use of the business plan in the Savings and Credit Community Fund, these themes are essentials for the members of this organization to have a good management and administration of their resources. For the theoretical framework several fundamentals were taken into account, such as: philosophical, psychological, educational, social and legal, the investigation was supported principally by philosophical foundation, because people, who has acquired knowledge through time in their daily life, they will apply it in new entrepreneur projects for personal benefits or to help somebody with specific and useful contents. In the same way within methodology the field and documental research was used, then the information was tabulated and interpreted. Finally, the conclusions and recommendations showed that the members of the “Creciendo Juntos” Savings and Credit Community Fund had not been using or doing business plans; as well as, they have little knowledge about what business plans are and the importance of the proper decision to strengthen the resource management; for this reason, a business guide was made. After the beneficiaries knew it, they expressed that these tools will optimize the administrative and financial statement of the “Creciendo Juntos” Saving and Credit Community Fund because encourages the members to use the needed documents for the good function and progress. The business guide for the Savings and Credit Community Fund was well received an it was part of numerous changes within the organization, because it changed the way the members think because it was applied in an adequate form and gave the precise importance to increase knowledge in the society to improve the quality of life in this sector.

INTRODUCCIÓN

La investigación tiene por objetivo principal fortalecer la gestión administrativa y financiera, a través del uso del plan de negocios en la Caja de Ahorro y Crédito Comunitario Creciendo Juntos. Para lo cual se realizó el análisis pertinente y se utilizó técnicas de exploración oportunas para dar solución al problema de investigación.

Este proyecto se llevó a cabo gracias a la colaboración de los socios de la organización. El trabajo de investigación está formado por seis capítulos los mismos que se detallan a continuación:

CAPÍTULO I

Esta sección detalla el problema de investigación el mismo que consta de: antecedentes, planteamiento del problema, formulación del problema, delimitación de las unidades de observación, objetivo general, objetivos específicos, justificación.

CAPÍTULO II

Señala las fundamentaciones teóricas a las que se recurrió para el desarrollo de la investigación agregando además una explicación de conceptos primordiales del estudio del problema, además se puede estimar juicios de valor como el posicionamiento teórico personal.

CAPÍTULO III

Aquí se puntualizan el tipo y métodos de investigación que se utilizó durante el transcurso del trabajo, así mismo se demuestra la técnica a la que se recurrió para la obtención de información oportuna.

CAPÍTULO IV

Representa la información de forma tabulada y describe el análisis de cada una de las preguntas que constó en la encuesta que fue aplicada a los socios de la Caja de Ahorro.

CAPÍTULO V

Puntualiza las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó luego de haber realizado el análisis de encuestas y la difusión del tema propuesto.

CAPÍTULO VI

Demuestra el desarrollo de la propuesta el mismo que trata de una Guía de plan de negocios el cual consta de tres capítulos o secciones, con la finalidad de presentar una herramienta la cual sea sencilla para su uso.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Antecedentes

En la parroquia Caranqui de la ciudad Ibarra, se encuentra el Barrio 10 de Agosto, que es una de las zonas de nuestro país, en la que las personas no cuenta con un sueldo fijo, los habitantes de esta comunidad se dedican a la albañilería, quehaceres domésticos, y otros trabajos temporales, lo que hace que los ingresos de estas familias sean muy reducidos y no lleguen a un bienestar económico, estos motivos han dado como resultado que la comunidad no pueda acceder a los medios de financiamiento que la banca ofrece.

De manera casi generalizada, los habitantes del lugar, para poder solventar sus necesidades básicas, han tenido que acudir a préstamos monetarios de los llamados “chulqueros”, los que con sus elevadas tasas de interés han debilitado las economías de las familias del lugar.

En la actualidad existe una corriente económica orientada al desarrollo humano y social considerada como “Economía Popular y Solidaria”. Este tipo de economía está constituida por un número determinado de personas, con el objetivo de crear y organizar una persona jurídica, cuyas actividades deben cumplirse con fines de interés social.

Son organizaciones económicas rurales y urbanas que generan bienes y servicios bajo la forma de asociaciones, comunas, cooperativas, corporaciones, fundaciones, empresas sociales o similares, para satisfacer principalmente las necesidades del sector.

Es por esto que en este sector se ha creado la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria denominada Creciendo Juntos la cual está conformada por cincuenta socios; los mismos que de manera voluntaria se han reunido con la finalidad de ayudarse entre todos de manera económica.

Esto se refiere a que los integrantes realizan ahorros mensuales y de estos hacen préstamos de dinero según las necesidades de los socios y estableciendo una tasa de interés según acuerdo mutuo; así obtienen una ganancia de cada prestación.

Esta iniciativa tiene como objetivo generar ingresos solidariamente entre familiares, amigos y vecinos por lo que forman una organización en la comunidad, que tienen como meta la calidad de vida.

1.2. Planteamiento del problema

El planteamiento del problema se basa en el escaso conocimiento sobre las funciones y actividades que realizan las Cajas de Ahorro y Crédito lo que ha generado que la administración de los recursos económicos y humanos con los que cuenta sea inadecuada y no se haya realizado un plan de negocios previo al funcionamiento de la Caja de Ahorro y Crédito.

Esto se debe a que los socios no tienen conocimientos concretos sobre la organización adecuada para la microempresa como la misión, visión, y especialmente la elaboración de un plan de negocios que sea acorde a las actividades que realiza la organización.

Otra de las causas es el poco interés que se da a la gestión administrativa de las Cajas de Ahorro y Crédito, lo cual es un punto en contra para los integrantes de estas organizaciones, ya que ha provocado la inestabilidad para dirigirlas adecuadamente.

Uno de los factores más importantes fueron las reducidas oportunidades de preparación sobre temas de administración y plan de negocios, lo que ocasionó que la estructura organizativa y administrativa sea poco factible para la Caja de Ahorro y Crédito.

1.3. Formulación del problema

¿Cómo fortalecer el limitado conocimiento sobre el plan de negocios en la gestión administrativa y financiera de los socios de la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria Creciendo Juntos del Barrio 10 de Agosto durante el periodo 2014- 2015?

1.4. Delimitación

Delimitación espacial

El estudio se llevó a cabo en la parroquia Caranqui, cantón Ibarra, provincia de Imbabura con la colaboración y participación de los socios de la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria “Creciendo Juntos”.

Delimitación temporal

El período en el cual se desarrolló la investigación fue en el año 2014-2015.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Fortalecer la gestión administrativa y financiera, a través del uso del plan de negocios en la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria Creciendo Juntos del barrio 10 de Agosto durante el periodo 2014 – 2015.

1.5.2. Objetivos específicos

- Diagnosticar el nivel de conocimiento del plan de negocios por parte de los socios en la gestión administrativa y financiera de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos.
- Fundamentar teóricamente la información acerca del plan de negocios y la gestión administrativa y financiera en la Caja de Ahorro y Crédito para perfeccionar los saberes en los socios de organización.
- Plantear la propuesta para la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos, que permita mejorar la gestión administrativa y financiera
- Difundir la propuesta a los socios para implementar el plan de negocios en la Caja de Ahorro y Crédito, con la finalidad de mejorar la gestión administrativa y financiera.

1.6. Justificación

En la actualidad la situación social y económica de los habitantes, de muchos barrios rurales, es crítica, tomando en cuenta el bajo nivel de ingresos para cubrir las necesidades mínimas, este es el caso del Barrio 10 de Agosto, ubicado en la parroquia Caranqui, donde sus pobladores no tienen medios suficientes para salir adelante y mejorar su calidad de vida.

Por ello el presente trabajo de investigación, trató sobre el apoyo a iniciativas lucrativas, puesto que por medio de estas iniciativas se mejoró las condiciones de vida del sector, integrándolo a la producción y a la economía popular y solidaria, siendo la creación de una Caja de Ahorro.

Esta fue una de las mejores alternativas con las que cuenta el sector, ya que el principal objetivo de estas instituciones consiste en reunir las reservas de pequeños ahorradores (personas particulares y familias) remunerándolos con tipos de interés reales positivos.

Los fondos depositados deben destinarse a préstamos, con menores costes que los ofrecidos por los bancos comerciales, a los residentes del sector. Las Cajas de Ahorro son una fuente del financiamiento para los proyectos de inversión, las cuales son para poder solventar las necesidades básicas de los mismos socios.

Al no existir una estructura adecuada orientada al micro financiamiento, para los sectores marginados que generen recursos financieros para la economía familiar y social, se necesitó guiar un ente con una visión financiera que tenga sentido social y que a la vez, permita un fácil acceso al financiamiento de estos sectores obteniendo ingresos y mejorando las condiciones de vida de la comunidad.

Este proyecto incentivó el ahorro y brindó una nueva y mejor alternativa de financiamiento mediante la implementación del plan de negocios la cual fue necesaria y urgente, ya que la Caja de Ahorros no disponía con un documento que les guíe es decir que tenían definido un visión clara de lo que a futuro quieren lograr y mucho menos tenía la estructura organizacional correctamente elaborada.

Gracias a este proyecto se beneficiaron directamente los socios de la Caja de Ahorro y Crédito ya que se compensó una necesidad de aprendizaje sobre instrumentos empresariales que ayuden a mejorar los recursos, también tuvo como beneficiarios indirectos a las familias por que mejoran sus ingresos.

Es por esto que se colaboró con la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria “Creciendo Juntos” la cual consiste en un fondo económico solidario que se basa en el ahorro de los miembros con el propósito de solucionar problemas sociales y económicos que reduzcan las condiciones de pobreza.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Fundamentación teórica

2.1.1. Fundamentación filosófica

2.1.1.1. Teoría humanista

“El profundo conocimiento del ser humano, educado en valores, con características intelectuales que se pueden cultivar y acrecentar, con sentimientos, emociones, programas educativos acordes a una necesidad social, es la relación de los conocimientos nuevos con los conocimientos y experiencias ya existentes.” (Morales, 2011, pág. 45)

Se trabajó con la teoría Humanista puesto que el plan de negocios se ejecutó con la ayuda de personas, los mismos que estuvieron expuestos a momentos de reflexión y sobre todo recordar conocimientos adquiridos en años pasados.

La teoría humanista aportó al trabajo de investigación ya que es primordial el ser humano, de igual manera estudia las diversas conductas de las personas. Esta teoría indica que los seres humanos son diferentes unos de otros, tenemos la capacidad de aumentar los conocimientos de forma autónoma.

También fue un gran aporte para los socios ya que al tratarse de personas adultas se fortaleció en ellos valores humanos, y se implantó en la idea de superación contribuyendo así a impulsar en ellos el trabajo en equipo lo que permitió resolver cualquier obstáculo que se presente en el camino.

La teoría humanista colaboró a que los socios de Caja de Ahorro y Crédito empleen valores éticos y morales en cualquier momento o adversidad.

La valoración humanista se concentra en que el ser humano sea capaz de autoevaluarse o hacerse un examen así mismo donde él pueda medir el grado de conocimientos que posee y hasta donde puede incrementarlo esto apoyó a que los socios adquieran habilidades de auto educación o a su vez saber construir su comprensión en nuevos temas sin importar el nivel educativo de cada uno de ellos.

2.1.2. Fundamentación psicológica

2.1.2.1. Conectivismo

“El Conectivismo es un nuevo modelo teórico-explicativo que plantea un nuevo paradigma de aprendizaje y en el que la revolución tecnológica e informacional muestra que las personas están recibiendo un aprendizaje más activo, adaptando una visión más holística que se centra en la comprensión integrada de la realidad compleja y multidimensional. Se presentan medios pedagógicos, no todos pertenecientes a las nuevas tecnologías de la informática y comunicación (tic) que pueden favorecer la docencia en la era digital del siglo xxi.” (Martí-Vilar, Palma, & Martí, 2013)

La teoría Conectivista contribuyó a la investigación puesto que su principal objeto de estudio se centra en el nuevo aprendizaje con tecnologías en donde señala que el aprendizaje es un proceso que ocurre al interior de diferentes entornos.

Esta fundamentación se vincula con la investigación por motivos tecnológicos ya que el desarrollo se lo realizó a través de las nuevas tecnologías en momentos que fué necesario recurrir a tomar datos, y generar las prestaciones del dinero a través de máquinas electrónicas.

De la misma manera la exposición del trabajo se lo realizó utilizando las nuevas tecnologías de la educación, porque los socios al igual que estudiantes merecen ser capacitados con nuevas herramientas que permitan que su conocimiento crezca de forma rápida y fácil de entender.

2.1.3. Fundamentación pedagógica

2.1.3.1. Constructivismo

“La enseñanza para la comprensión (EPC) en tanto propuesta metodológica cuyo propósito pedagógico fundamental es desarrollar sujetos capaces de pensar por sí mismos, de actuar de manera responsable y de emplear sus conocimientos para resolver los problemas de su vida cotidiana.” (Arboleda, 2005, págs. 9-10)

Esta teoría aportó a la investigación ya que estudia la capacidad de las personas para generar aprendizajes por si solos y su forma de actuar en todo tipo de circunstancias en donde tenga que demostrar responsabilidad y utilizando los conceptos aprendidos y superarlos.

Es de gran importancia fundamentarse en este punto porque se realizó una capacitación en donde los socios aprendieron a manejar de manera adecuada sus ahorros y así estos generaron ingresos extras; ayudando así a cada uno de sus hogares. De esta manera los integrantes lograron construir su propio conocimiento y aplicarlo en la vida cotidiana.

2.1.4. Fundamentación social

2.1.4.1. Socio-critico

“El paradigma Sociocrítico introduce la ideología de la autorreflexión crítica de los procesos del conocimiento. Tiene como finalidad la transformación de la estructura de las relaciones sociales y dar respuesta a determinados problemas generados por éstas.”
(Ortiz, 2010, pág. 40)

La teoría se centra en la autorreflexión crítica que puede hacer cada persona, tomando en cuenta que un punto principal que es la integración de cada individuo en la sociedad.

El motivo por el cual se utilizó esta teoría fue averiguar la autonomía en el pensamiento de las personas, esta teoría contribuyó a que los socios de la Caja de Ahorro y Crédito efectúen un análisis, con la finalidad de desarrollar y renovar sus ilustraciones o conocimientos.

Cada integrante fue capaz de resolver problemas dentro del grupo de socios, es por esto que se ha tomado esta fundamentación, que difundió en ellos la habilidad de dar solución a los posibles obstáculos que en un futuro enfrenten como grupo.

2.1.5. Fundamento legal

Esta investigación se fundamentó reglamentariamente en las siguientes leyes:

Constitución 2008, capítulo cuarto, sección primera menciona en su art.283.- “El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.”

Dentro del sistema económico están integradas las Cajas de Ahorro y Crédito ya que se forman en las comunidades y realizan funciones semejantes a las cooperativas, esto aporta al bienestar de la sociedad, a través de las actividades monetarias; gracias a la unión de los socios.

Formar estas Cajas de Ahorro se da de forma voluntaria entre personas con acuerdo mutuo, y están sustentadas en la Constitución del 2008 refiriéndose a estas como sectores comunitarios.

En el Plan Nacional del Buen Vivir, título sexto del régimen del desarrollo, sección octava, del sistema financiero señala en su art. 311.- “El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro y micro, pequeñas y medianas empresas. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.”

El plan nacional del buen vivir da soporte a la creación de la Cajas de Ahorro porque estas ayudan a regular el sistema financiero, por lo tanto realizan transacciones bancarias ya que su actividad principal es la

prestación de dinero en efectivo, estas prestaciones son pagadas en cuotas mensuales y con un porcentaje de interés agregado a la asignación o amortización acordada, según el monto de crédito que se estableció mutuamente.

Las Cajas tienen preferencia ya que colaboran a los sectores más vulnerables del sector financiero, por ejemplo a las personas de bajos recursos; las mismas que no tienen posibilidades de acceder a créditos bancarios con montos no muy altos, en instituciones reconocidas.

Ley de economía popular y solidaria título quinto de las cajas solidarias, cajas de ahorro y bancos comunales, dice en su 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.”

Las Cajas de Ahorro y Crédito se forman de manera libre y voluntaria, en donde sus participantes de forma voluntaria deciden invertir una porción de sus ingresos en la caja en la cual estas aportaciones son destinadas para préstamos que se realizan entre los socios, realizan así actividades bancarias, lo cual ayuda a regular la economía en la sociedad.

La creación de estas Cajas de Ahorro es una forma de ayudarse mutuamente como amigos, vecino o familiares; ya que esto ayudó a mejorar no solo la economía si no también la relaciones sociales con nuestros semejantes, es gracias a esto que las organizaciones logran mantenerse activas y generaron más recursos monetarios.

Código Orgánico y Monetario, Capítulo sexto, sección tercera de las Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro en su Art. 458 menciona que, “Las entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro son organizaciones que podrán optar por la personalidad jurídica, que se forman por voluntad de sus socios, tendrán su propia estructura de gobierno, administración, representación, auto control social y rendición de cuentas y tendrán la obligación de remitir la información que les sea solicitada por la superintendencia.”

Las Cajas de Ahorro tienen su propio gobierno y estructura el cual elijen como crean conveniente, así mismo deben rendir cuentas a sus socios y son responsables de su administración y de remitir información cuando sea necesaria.

Se constituyen con contribuciones monetarias de sus asociados, con característica de ahorros, sin que puedan atraer capitales de terceros, para el otorgamiento de créditos a sus miembros bajo las regulaciones que expida la Junta, y se inscribirán en el registro correspondiente.

2.1.6. Plan de negocios

La presente investigación se realizó en base a documentos y bibliografías que contienen información sobre los distintos aspectos relacionados con el plan de negocios y constitución de Cajas de Ahorro y Crédito Comunitaria, seleccionando aquellas propuestas teóricas más relevantes que fundamenten la concepción del problema y la elaboración del proyecto

“El plan de negocios es un documento formal elaborado por escrito, que identifica, describe y analiza la oportunidad de un negocio, examina su viabilidad y desarrolla las estrategias para

convertir dicha oportunidad en un proyecto empresarial concreto.”
(Lloreda, 2015, pág. 15)

El plan de negocios es una forma rápida y sencilla de dirigir de manera adecuada la actividad a la que se dedicara el negocio, ya que dentro de este se desglosaran varios puntos como por ejemplo: la descripción la misma que es la información básica de la micro empresa y debe incluir su visión, ¿qué va a ofrecer?, ¿qué necesidades de mercado va a satisfacer?, la identidad de la empresa en el mercado.

“El plan de negocios es un documento en el que se recoge la idea del negocio de una persona. En él se pretende justificar la creación de una empresa.” (Belmonte, 2013)

Al realizar el plan de negocios se determinó las razones de la creación de la empresa y a su vez se analizan temas como la competencia en el mercado, análisis financiero y económico.

Para esto fue necesario elaborar un estudio de viabilidad el que consiste en la recopilación, análisis y evaluación de diferentes tipos de información con el propósito de determinar si se debe establecer o no una empresa.

También el estudio de viabilidad resulto útil para evaluar la posible ampliación o expansión de un negocio ya existente. En términos generales, los estudios de viabilidad buscan contestar la pregunta sobre si resulta deseable el establecer o ampliar una empresa a base del rendimiento económico que se obtendría de la misma.

2.1.6.1. Contenidos del plan de negocios

Para la elaboración del plan de negocios se debe realizar lo siguiente:

a) Análisis de mercado

Se deberán analizar el mercado y los clientes potenciales. La comercialización se centra más en el cliente que en el producto, es decir, se debe analizar las necesidades del cliente para segmentar el mercado con esta base. (Zehle, 2008, pág. 115)

El estudio de mercado es una herramienta que sirve para obtener y analizar la información del mercado, de forma que podamos establecer las estrategias adecuadas, para en función de ella, iniciar la actividad empresarial e introducirnos en ese mercado.

Con esta herramienta se consideró toda la información del mercado dentro de esto pudimos destacar información relevante como lo es la competencia y sus estrategias de marketing, así como también que nivel de asertividad tiene nuestro negocio.

Es decir, para poder estar presentes en un mercado, necesitamos conocerlo, saber ¿Qué es lo que quiere?, ¿Cómo lo quiere?, ¿Quién? y ¿Cómo se lo está ofreciendo en las comunidades?

Es importante utilizar esta herramienta para que nuestro negocio tenga éxito y progrese adecuadamente, de esta manera obtener mejores ingresos a través de las actividades comerciales que realiza la empresa.

b) Análisis del entorno y del sector

Estado actual del mercado, sector en auge, decadencia, iniciando su crecimiento, tamaño del mercado, organización del mercado: canales de distribución habituales, márgenes de venta, usos comerciales período medio de cobro y pago. Marco jurídico: marco legal vigente, regulaciones específicas, licencias, permisos,

Clientes

Definir los tipos de clientes y las características de cada uno de ellos.

- Condiciones de venta.
- Situación geográfica.
- Grado de fidelidad de la clientela.
- Factores y motivaciones de compra.
- Competidores
- Número y tamaño de los competidores actuales.
- Posibilidad de entradas/salidas de nuevos competidores.
- Alianzas existentes entre los competidores.
- Estrategias comerciales de los competidores.

Análisis de proveedores

- Número de proveedores existentes.
- Dificultad/facilidad de acceso a los proveedores.
- Costes y calidades de las materias primas.

c) Análisis administrativo

El análisis de la empresa suele ser uno de los procesos iniciales en la relación de asesores financieros con sus clientes. Se necesita saber que el cliente conozca cómo está su sistema de gestión administrativo financiera para decidir los aspectos en los que se debe mejorar:

- Evaluación y diagnóstico de sistemas administrativos: rediseño de circuitos administrativos.
- Evaluación e implantación de sistemas de control interno.
- Análisis y verificación de la información financiera de la empresa.
- Definición e implantación de sistemas presupuestario.
- Introducción de la contabilidad analítica.
- Mejora de la gestión de cobro.

- Diagnóstico económico-financiero y estudios de viabilidad.
- Solución a situaciones irregulares heredadas en el tiempo.

2.1.6.2. Tipos de planes de negocios

“Un plan de negocios debe mostrar viabilidad económica, social, técnica y ambiental de un nuevo negocio, sea para una empresa en marcha o una nueva empresa.” (Villarán, 2009, pág. 39)

A continuación se presentan los tipos de plan de negocio:

Tabla 1 Tipos de Plan de negocios

Tipos	Concepto
Plan de negocio para la empresa en marcha	<p>Las empresas en marcha incrementan sus elementos de negocio, con el objetivo de crecer y ser más rentables para esto es necesario que en el plan de negocio se evalúe de manera independiente la nueva unidad de negocio, además se debe distribuir los costos fijos.</p> <p>Por otra parte en este plan se debe mostrar las fortalezas y debilidades, ya que al ser una empresa en funcionamiento esta ya posee información acertada sobre datos semejantes a estos.</p>
Plan de negocios para nuevas empresa	<p>Este plan se convierte en el diseño de la empresa, aquí se va detallando cual es la idea del negocio, objetivos a ser alcanzados y estrategias que se aplicarán a futuro para la puesta en marcha del negocio, es así como se va dando forma a una nueva fuente de trabajo</p>

<p>Plan de negocios para inversionistas</p>	<p>Está dirigido para atraer a futuros inversionistas, es por esto que el plan debe contener: la idea del negocio, y sobre todo datos relevantes de la factibilidad financiera del negocio. Es necesario que sea claro, sencillo y tenga información destacada del negocio.</p>
<p>Plan de negocios para administradores</p>	<p>Este plan contiene los objetivos, estrategias y políticas de la empresa, además deberá incluir los documentos que den soporte a las actividades empresariales ya que esto será de utilidad para la toma de decisiones acertadas en el negocio</p>

Elaborado por: López Johanna

2.1.6.3. Estructura del plan de negocios

El plan de negocio está conformado por:

a) Resumen ejecutivo

“El resumen ejecutivo ha de contener las ideas claves y hacerlo de forma muy esquemática. Ha de ser muy concreto y breve y, de su lectura, el destinatario tiene que poder extraer los puntos más importantes de la idea de negocio que se le está presentando. Pero ante todo ha de ser llamativo y atractivo.”

(Gracia, 2013)

La elaboración del resumen es una parte fundamental ya que aquí se da lectura de la idea de negocio por ende es importante que este bien

estructurada para que las otras personas puedan captar la idea emprendedora. Aquí se da a conocer las razones que llevaron a realizar este negocio con el objetivo de satisfacer alguna necesidad de la comunidad.

El resumen fue elaborado utilizando palabras adecuadas con el negocio, precautelando el prestigio de la caja de Ahorro y tomando en cuenta las necesidades de la misma para darle una nueva imagen, en la cual el lector aprecie las actividades económicas que se realiza dentro de la organización mencionada.

Esto dió un giro total al perfil que tuvo antes la sociedad, ya que esta sección hizo que los socios tengan más confianza y se sientan satisfechos con el trabajo que están realizando, así mismo brindó una motivación para seguir mejorando sus actividades económicas.

b) Descripción de la empresa

“La información servirá al lector para conocer la realidad y trayectoria de la empresa se deberá incluir datos significativos que permitan la comparación de la competencia y la magnitud de la compañía”.(Rodríguez, 2012, pág. 28)

En la descripción de la empresa se realizó una breve redacción detallada sobre el negocio y sus actividades comerciales, fue importante que la redacción sea clara y llamativa ya que aquí se dió conocer todos los aspectos de la empresa, a la vez fue la presentación del negocio.

Para elaborar adecuadamente la descripción del negocio se tomó en cuenta la misión y visión del negocio, de la misma forma se incluyó las políticas que se acordó anteriormente con los socios de la Caja de Ahorro, agregando su historia, cuando se fundó, su estructura y cuál es su mercado

objetivo. Con estos puntos se logró obtener una descripción impresionante para el lector.

c) **Análisis del Entorno**

El análisis del entorno es un estudio del sector donde funciona la empresa aquí se pudo apreciar cual es la competencia que se presentaba para la compañía, como también cuales fueron las estrategias que se usó en el lugar, cual es el mercado al que está dirigido la empresa. Esto ayudó a determinar las estrategias que se utilizó para atraer clientes fijos, es decir, nuevos socios que deseen ser parte de la Caja de Ahorro.

d) **Plan Estratégico**

Componentes de la Planificación Estratégica:

- **Misión de la Empresa:** Describe los propósitos fundamentales de una empresa, su razón de ser.
- **Fijación de Objetivos a largo plazo:** Es importante enumerar y especificar cada uno de los objetivos establecidos y acordar los plazos de ejecución y medición de resultados de los mismos.
- **Describir las estrategias para conseguir los objetivos:** Consistió en el análisis de las posibles estrategias que permitieron el cumplimiento de los objetivos trazados.

❖ **Análisis FODA**

El análisis FODA fue un método para estudiar en que sector está ubicado un negocio y su situación, también una herramienta para determinar aspectos positivos y negativos ya sea personal o empresarial, además es de gran utilidad para realizar cambios importantes en el local comercial.

Las siglas FODA significa Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, para realizar este análisis se tomó en cuenta que las fortalezas y debilidades son internas y las oportunidades y amenazas son externas; una vez aclarado este punto se procede a dibujar una matriz, en la cual se dividieron los cuatro puntos y se estudiaron con precisión cuales son las carencias y ventajas de la organización.

Luego de haber realizado el análisis profundo de estos aspectos, se tomó decisiones de cambios y se estableció estrategias para lograrlos; esto apoyó a que la sociedad económica tenga ideas claras sobre cuáles fueron sus objetivos y metas que cambiaron para su beneficio.

❖ **Visión, Misión y estrategias de Crecimiento**

“La descripción de su empresa es su visión corporativa, e incluye: quién es usted, qué ofrecerá, qué necesidades de mercado intentará satisfacer y por qué es viable su idea comercial. “(Anzola Rojas, 1997)

Establecer la visión de una empresa permite enfocar los esfuerzos de todos los miembros de la empresa hacia una misma dirección; es decir, permite lograr que se establezcan objetivos, formulen estrategias y ejecuten tareas bajo la guía de ésta, logrando así coherencia y organización.

Por tales motivos dentro del plan de negocios se incorporó secciones como: misión, visión y políticas; estos ayudaron a que los socios tengan una idea clara y precisa de lo que quieren en un futuro para su empresa, es decir, plantearon nuevas metas para su organización.

Establecer estos puntos clave dentro de la descripción del negocio colaboró para resaltar las acciones que ha venido realizando la Caja de Ahorro y Crédito, para sobrellevar la escasez de ingresos.

e) Marketing

“El plan de marketing debe comenzar con una definición del segmento de mercado o público objetivos al que se pretende llegar y cuál es el posicionamiento que la empresa quiere lograr, es decir, como quiere el empresario que la compañía sea vista o recordada.” (Villarán, 2009, pág. 68)

No importa lo pequeño o grande que sea el negocio, se tomó en cuenta el marketing a la hora de plantear una investigación para estudiar y analizar el segmento de mercado o el público al cual se dirigió la compañía, para esto el emprendedor tomó en cuenta algunos puntos:

- Saber dónde y quienes son los competidores: no dejarse llevar por la primera impresión, siempre conviene profundizar un poco para identificar bien a los competidores más reseñables y sobre todo para llegar a conocer quién está haciendo las cosas bien, quién no y cuáles son las tendencias del mercado.
- Oportunidades de negocio: es difícil pero quizás se pueda identificar un nicho de mercado mal atendido por la competencia.
- Identificar Detectar elementos en los que diferenciarte: si entras en un mercado donde ya están otros competidores se tendrá que ofrecer algo diferente e innovador para que los clientes decidan irse con usted.

- Prever la reacción de la competencia: la creación del negocio provocó una reacción de la competencia, fue conveniente tratar de anticiparse y prever reacciones

❖ Estrategia de marketing

“La estrategia de marketing es un tipo de estrategia con el que cada unidad de negocios espera lograr sus objetivos de marketing mediante: 1) la selección del mercado meta al que desea llegar, 2) la definición del posicionamiento que intentará conseguir en la mente de los clientes meta, 3) la elección de la combinación o mezcla de marketing (producto, plaza, precio y promoción) con el que pretenderá satisfacer las necesidades o deseos del mercado meta y 4) la determinación de los niveles de gastos en marketing.” (Hartline, 2006)

Para el buen funcionamiento de la caja de ahorro fue necesario elaborar este plan ya que se logró determinar los precios a los que se prestará el dinero, es decir, la tasa de interés conveniente para los socios de la caja comunitaria, en beneficio de todos.

También se determinó los gastos como por ejemplo salida de dinero para la realización de algún evento social o programa de integración, dirigidos a los nuevos socios que deseen ser parte de la microempresa.

Gracias a esto se logró realizar el estudio de las 4P (plaza, producto, precio, promoción), los cuales fueron necesarios para llegar al análisis de mercado pertinente.

f) **Modelo y evaluación financiera**

“Es aquella que toma en consideración la manera como se obtiene y pagan los recursos financieros utilizados en el proyecto, sin considerar el modo como se distribuyen las utilidades que ha generado el mismo. Los costos, gastos y utilidades constituyen el flujo de financiero; su valor residual de la evaluación económica.” (Ruiz, 2011, pág. 141)

Elegir el modelo financiero es muy importante a la hora de solicitar financiamiento para un proyecto. Un emprendedor se reúne con posibles inversores para solicitar fondos; este emprendedor realiza una proyección financiera para demostrar que, si recibe el dinero necesario para poner en marcha el proyecto, obtendrá ganancias que permitirán a los inversores recuperar su dinero en pocos meses e incluso obtener utilidades en menos de un año.

2.1.7. Entidades de Crédito y ahorro

“Las entidades de crédito son (Banco, Caja de Ahorros, cooperativa de crédito) cuya actividad se centra esencialmente en la intermediación crediticia, es decir, en la intermediación entre ahorradores y demandantes de recursos financieros.” (Jorge, 2011, pág. 62)

2.1.7.1. Cajas de ahorro

Las Cajas de Ahorro son formaciones conformadas por personas que están de acuerdo en formarlas, estas personas se convierten en socios, ya que aportan montos que son establecidos por ellos, así como también establecen sus normas y reglas las mismas que son respetadas y cumplidas.

Son entidades de ahorro y préstamo que se han creado para personas de bajos ingresos, principalmente rural, que no tienen accesos a servicios financieros legales en bancos o cooperativas bien establecidas. El objetivo de estas es brindar servicios financieros de calidad a grupos de áreas urbanas del sector social.

Las cajas de ahorro son organizaciones de hecho que actúan en forma constante y solidaria, conformada con el fin de proveer los servicios de ahorro y crédito a sus socios, con el propósito de generar ingresos adicionales.

2.1.7.1.1. Clasificación de las cajas de ahorro en Ecuador

Las Cajas de Ahorro son un sistema de organización que realiza intermediación financiera, y se clasifican en tres grupos de acuerdo a las particularidades más importantes encontradas:

Cajas de ahorro

Son pequeñas organizaciones que nacen con un número específico de socios (fundadores), y dependiendo de sus aportaciones y movimientos operativos, deciden abrir sus operaciones a terceras personas como clientes y su estructura de gobierno es muy básica, por consiguiente su control es mínimo.

Cajas comunales

Muchas nacen como un producto financiero de una ONG o programa de crédito, por lo que en su etapa inicial de conformación tienen un acompañamiento, y supervisión básica, después, algunas de estas cajas, dependiendo de su entendimiento, de su rol, se mantienen y aplican una rendición de cuentas a sus integrantes.

Cajas solidarias

La conformación de las cajas solidarias y su relación en torno a la estructura de gobierno, dan muestras de una total esencia solidaria, ya que solo permite que los integrantes de la misma sean socios, el beneficio es de todos, los servicios financieros es únicamente para los integrantes, su eje principal se basa en la confianza entre todos sus socios, existe internamente su propia rendición de cuentas, correspondiendo a sus directivos presentarlos a la asamblea general de socios.

2.1.8. Gestión administrativa

“La Gestión a nivel administrativo consiste en brindar un soporte administrativo a los procesos empresariales de las diferentes áreas funcionales de una entidad, a fin de lograr resultados efectivos y con una gran ventaja competitiva revelada en los estados financieros”. (Miñez, 20011, pág. 35)

La gestión administrativa señala los procesos que realiza la empresa pueden ser: proceso de compra y venta, ingresos de inventarios, esquemas de cargos y funciones del personal de la empresa; esto se realiza a través de gráficos que ayuden a comprender los aspectos.

2.1.8.1. Propósitos de la Gestión Administrativa

- Dar soporte en la planificación y control de las actividades empresariales.
- Gestionar el sistema de información contable.
- Detectar y anticipar las necesidades de financiación de la empresa que permitan satisfacer las mismas de la forma más eficiente.

2.1.9. Guía Didáctica

Constituye un instrumento fundamental para la organización del trabajo del alumno y su objetivo es recoger todas las orientaciones necesarias que le permitan al estudiante integrar los elementos didácticos para el estudio de la asignatura.

La palabra guía posee diferentes significados, pero en términos usuales, se comprende por guía aquello o aquel que tiene por objetivo y fin el llevar, orientar y dirigir algo para que se consiga llegar al punto o meta que se quiere alcanzar.

La guía didáctica es una herramienta valiosa e importante que dinamiza el texto básico, mediante diferentes técnicas y estrategias creativas, que reemplazan en ciertos casos la presencia del docente generando así un ámbito de dialogo entre estudiante y profesor, las guías didácticas ofrecen diversas posibilidades para mejorar la comprensión y el autoaprendizaje.

2.2. Posicionamiento teórico personal

Las Cajas de Ahorro y Crédito son organizaciones económicas formadas por personas emprendedoras que con objetivos similares y con la buena organización, constitución y legalización pueden tener un buen control de sus actividades financieras.

En base a la investigación se seleccionó como sustento teórico del presente trabajo de grado a la fundamentación filosófica, pues señala que las personas a través del tiempo aplicarán en su vida cotidiana nuevos proyectos de emprendimiento, se para beneficio personal o para guiar a distintas personas en la creación de nuevos proyectos con contenidos concretos y útiles.

Los socios de esta caja de ahorro, sin tener estudios superiores han creado este grupo con la finalidad de colaborar entre ellos, es por esta razón que se tomó esta fundamentación porque las personas tienen la responsabilidad de hacer conciencia que el actuar diario de sus quehaceres; sean profesionales, estudiantiles, productivos u otras, afectan de manera positiva o negativa al ambiente en el que no solo ellos se desenvuelven si no la sociedad en general.

2.3. Glosario de términos

Para el desarrollo del glosario de términos se utilizó las siguientes fuentes de consultas:

- (Real Academia de la Lengua)
- Diccionario Digital:
 - ✓ (www.elmundo.es)
 - ✓ (www.significados.com)
- **Análisis FODA:** FODA es el estudio de la situación de una empresa u organización a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, tal como indican las siglas de la palabra y, de esta manera planificar una estrategia del futuro.
- **Anexar:** unir o aproximar una cosa a otra para que derive, dependa o esté muy relacionada con ella.
- **Auge:** Momento o punto de mayor intensidad de una acción, situación o proceso.
- **Competencia:** proviene del latín competencia. La competencia puede ser entendida como la disputa o pugna entre dos personas o sobre un determinado objeto, interés o cuestión etc. O bien como la capacidad de intervenir en un determinado tema o asunto. La definición a utilizarse dependerá de la disciplina desde el cual sea tratado.
- **Consecución:** obtención de aquello que se desea o que se ha venido buscando con insistencia.

- **Decadencia:** Proceso de debilitación o pérdida de la plenitud.
- **Delimitación:** determinar los límites de algo.
- **Ejecución:** ejecutar, llevar a la práctica, realizar.
- **Emprendedor:** aplica a la persona que establece y desarrolla una empresa o negocio.
- **Emprendimiento:** Inicio de una actividad que exige esfuerzo o trabajo, o tiene cierta importancia o envergadura
- **Establecer:** La palabra establecer tiene su origen en el latín. Proviene del verbo stabilire y éste del adjetivo stabilis, stabile cuyo significado es que permite estar de pie, seguro, sólido, firme.
- **Estrategia:** Habilidad para dirigir un asunto y lograr un objetivo.
- **Guía:** Tratado en que se dan preceptos para encaminar o dirigir en cosas, ya espirituales o abstractas, ya puramente mecánicas.
- **Investigación:** es un proceso de descubrimiento de nuevo conocimiento.
- **Marketing:** se trata de la disciplina dedicada al análisis del comportamiento de los mercados y de los consumidores.
- **Mercado:** Lugar o edificio público destinado a la actividad de comprar y vender, en especial frutas, verduras, carnes y pescados frescos.
- **Organigrama:** Sinopsis o esquema de la organización de una entidad, de una empresa o de una tarea.
- **Paulatino:** que refiere a aquello que se desarrolla de una manera lenta y por lo general, progresiva
- **Proyecciones:** proviene en su etimología de latín “proiectiōnis” aludiendo a la acción y al resultado de proyectar, del latín “proficere” palabra integrada por el prefijo “pro” que indica antelación y por “facere” que se traduce como “hacer”.
- **Sistema Administrativo:** es una red o un esquema de procesos cuya finalidad es favorecer el cumplimiento de los objetivos de una organización.
- **Viabilidad:** que tiene probabilidades de llevarse a cabo o de concretarse gracias a sus circunstancias o características.

2.4. Interrogantes de investigación

1. ¿Qué nivel de conocimientos sobre el plan de negocios tienen los socios en la gestión administrativa y financiera de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos?
2. ¿Cómo proporcionar teóricamente la información acerca del plan de negocios y la gestión administrativa y financiera en la Caja de Ahorro y Crédito?
3. ¿De qué manera puede ayudar la propuesta para la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos, que permita mejorar la gestión administrativa y financiera?
4. ¿Qué se logrará al emitir la propuesta a los socios para implementar el plan de negocios en la Caja de Ahorro y Crédito, para mejorar la gestión administrativa y financiera?

	<p>además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiación</p>		<p>Manual Guía Sitio Web Blog</p>
--	---	--	---

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

De acuerdo con el diseño de la investigación el trabajo fue de tipología mixta ya que se utilizó la investigación documental porque se analizó documentos para realizar el plan de negocios, recursos bibliográficos, revistas, entre otros que proporcionaron la información necesaria en torno a la teoría misma que sustentó la investigación.

También fue necesario recurrir a la investigación de campo; además se aplicó encuestas en el lugar investigado, esto fue un medio de obtención de datos reales sin manipular o controlar variable alguna.

De acuerdo con el nivel investigativo el proyecto fue descriptivo y propositivo ya que primero se examinó los niveles de conocimiento sobre el plan de negocios y luego presentó una propuesta que solucionó el problema de investigación.

3.2. Métodos de investigación

Los métodos que se utilizaron en esta investigación fueron:

3.2.1. Analítico sintético

Se utilizó este método ya que se desglosaron las partes del plan de negocios se estudió por separado y luego se integró para formar parte de un solo documento, el cual sirvió de guía para el buen funcionamiento y la

toma de decisiones adecuada dentro de la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria Creciendo Juntos.

3.2.2. Inductivo deductivo

Fue necesario acudir a este método ya que se proyectó de una mínima parte, es decir, de lo particular a lo general, ya que partió de la comunidad hacia la población; gracias a este método fue posible la determinación del problema y las particularidades de sus causas.

También contribuyó con comprensión de las diferentes teorías y conceptos para mostrar los hechos particulares y manifestarlo en propuestas, que mejoró las habilidades en el desarrollo del tema y en el proceso de investigación.

3.3. Técnicas e instrumentos de investigación

3.3.1. Técnicas

Encuesta

Se aplicó esta técnica de investigación la cual consistió en responder una serie de preguntas que fueron elaboradas de forma clara y precisa para conocer las declaraciones que fueron emitidas por los socios de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos.

Una vez conocidas las respuestas se procedió a dar solución al limitado conocimiento sobre el plan de negocios en la gestión administrativa y financiera de los socios de la Caja de Ahorro y Crédito.

3.3.2. Instrumentos

Cuestionario

Se empleó este tipo de instrumento en donde se aplicó una serie de preguntas e indicaciones totalmente claras y estructuradas con el propósito de obtener información del tema y problema de investigación.

3.4. Población

La población de Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos cuenta con cincuenta socios, por lo cual no fue necesario obtener una muestra.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Encuesta aplicada a los pobladores

1. ¿Cuál es su ocupación actual?

Tabla 3. Ocupación

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Soy empleado(a)	14	28%
Tengo un negocio propio	18	36%
Estoy desempleado(a)	6	12%
Jornalero	4	8%
Ama de casa	8	16%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

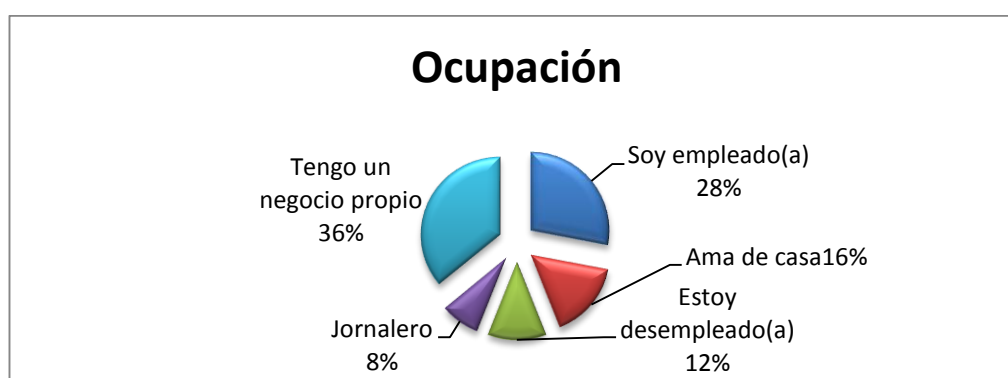


Figura 1 Ocupación

Fuente: Socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La mayoría de los socios de la Caja de Ahorro y Crédito no poseen ingresos seguros; es decir no cuentan con un salario fijo, ya que gran parte de ellos no han tenido la oportunidad de culminar sus estudios básicos. Es por esto que mejoraron su estabilidad económica mediante aportaciones mensuales, las mismas que se encuentran en crecimiento a través de intereses sobre microcréditos que realizan a la Caja de Ahorro Y Crédito Creciendo Juntos.

2. ¿Ha escuchado sobre lo que es el plan de negocios y cuáles son sus beneficios?

Tabla 4. Conocimientos

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Tengo conocimiento	4	8%
He escuchado alguna vez	9	18%
No tengo conocimiento	37	74%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

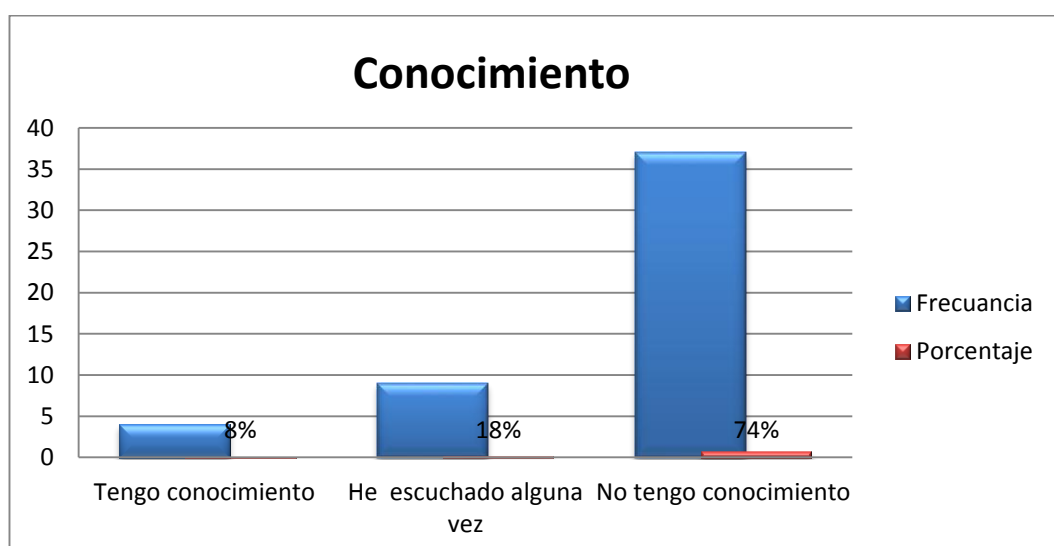


Figura 2 Conocimientos

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La totalidad de los socios de la Caja de Ahorro y Crédito no saben sobre el plan de negocios, ya que no han tenido la oportunidad de instruirse teóricamente acerca de elaboración de documentos que permitan el buen manejo del negocio, ya sea por desinterés o dificultades para acceder a cursos específicos sobre el tema. Lo que significa que no han tenido charlas o capacitaciones y la propuesta fue beneficioso para su desenvolvimiento en las actividades comerciales.

3. ¿Qué conocimientos tiene usted sobre el desarrollo del plan de negocios?

Tabla 5 Nivel de conocimientos

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Altos	0	0%
Medios	2	4%
Bajos	48	96%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

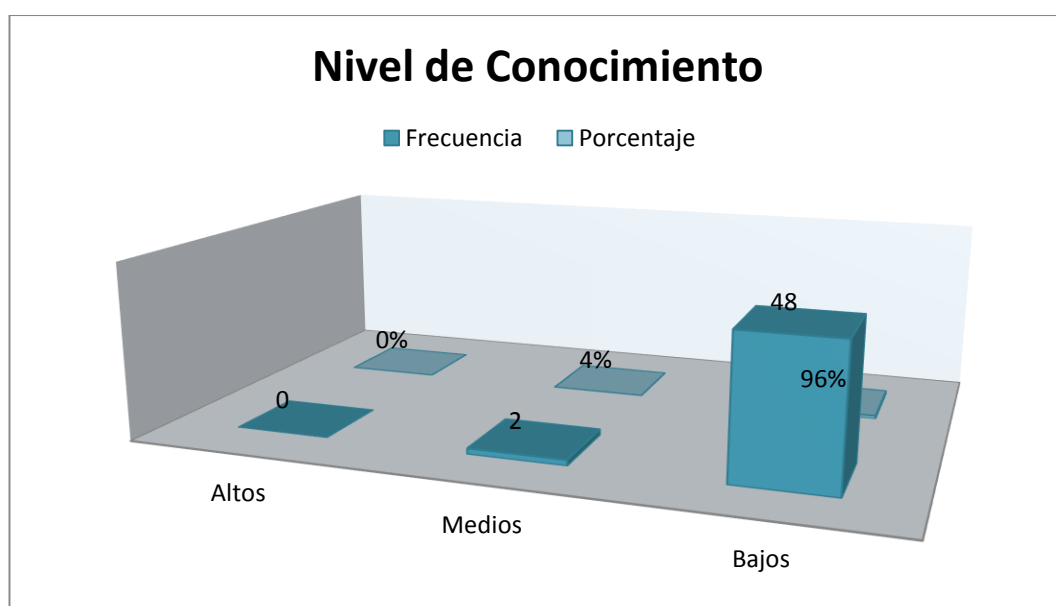


Figura 3 Nivel de Conocimiento

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La mayoría de los socios tienen un nivel de conocimiento bajo, ya que no ha existido la posibilidad de educarse en el tema y no se les ha presentado la ocasión de ser parte de procesos de elaboración de guías e instrumentos que son de uso característico de emprendedores. Por lo tanto se comprueba que la elaboración de un plan de negocios sirvió de apoyo para incrementar la comprensión y además se implantó la habilidad en el proceso del contenido.

4. ¿Cree importante que la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos debe conocer un modelo de plan de negocios para invertir el dinero recaudado?

Tabla 6 Importancia de conocer un modelo de plan de negocios

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	43	86%
Importante	6	12%
Poco importante	1	2%
Nada importante	0	0%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

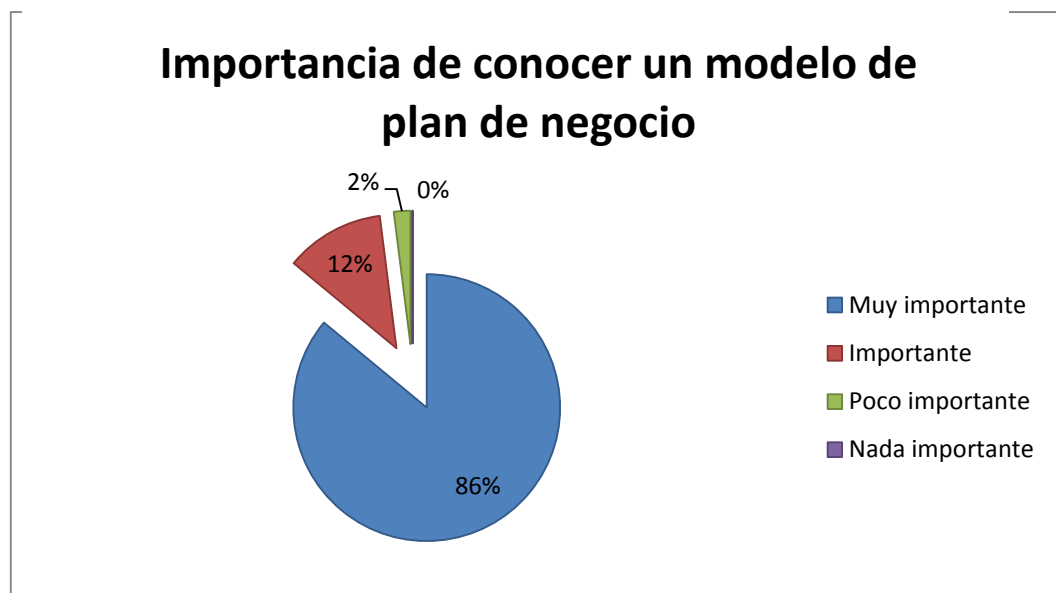


Figura 4 Importancia

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

Los socios de la Caja de Ahorro y Crédito acordaron que es necesario conocer un modelo de plan de negocio pues se trata de una herramienta indispensable; que además les permitió evaluar los procesos económicos que realizan. En conclusión se prevé que este instrumento fue favorable para efectuar cambios positivos en la organización.

5. ¿Cree usted que la implementación del plan de negocios en la Caja de Ahorro mejorará la gestión administrativa y financiera?

Tabla 7 Mejoramiento

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	42	84%
Poco	8	16%
Nada	0	0%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

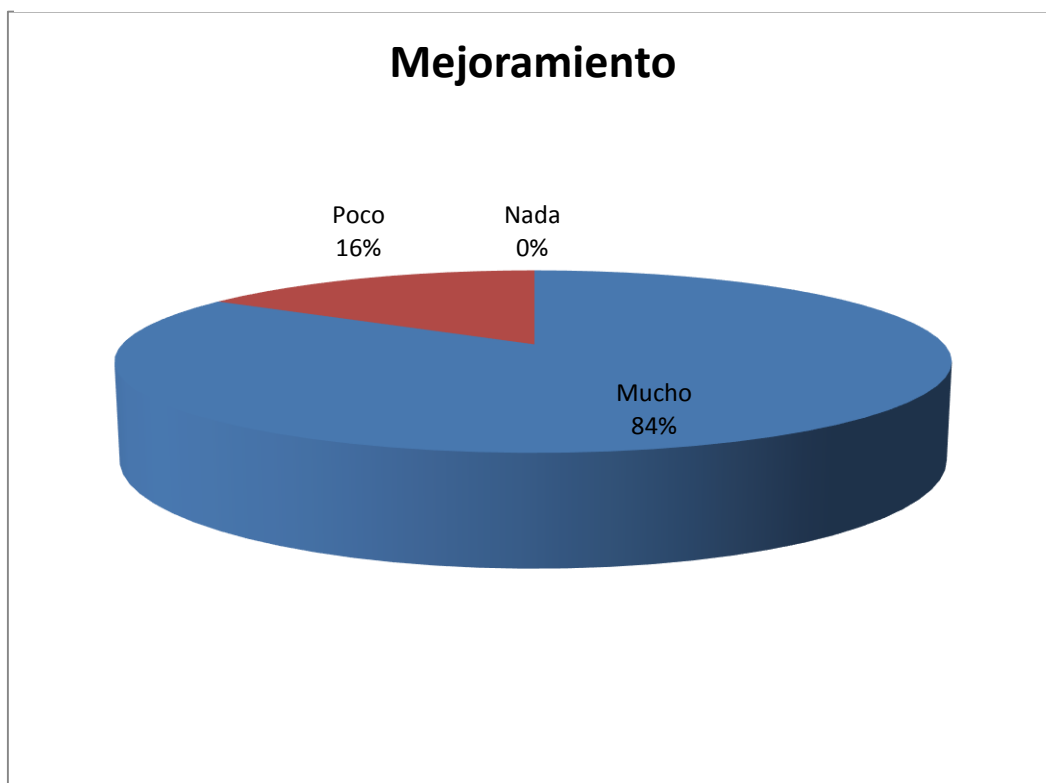


Figura 5 Mejoramiento

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La totalidad de los socios está de acuerdo con que la implementación del plan de negocios mejorará la administración de sus recursos, por lo que se deduce que esta herramienta servirá de para optimizar la gestión financiera dentro de la Caja de Ahorro y Crédito.

6. ¿Qué tipo de instrumentos de plan de negocios ha escuchado usted para que una institución trabaje adecuadamente?

Tabla 8 Tipos de plan de negocios

Indicador	Mucho	Poco	Nada	Total
Plan de negocios para la empresa en marcha	11	8	31	50
Plan de negocios para la nueva empresa	7	3	40	50
Plan de negocios para inversionistas	1	0	49	50
Plan de negocios para administradores	0	0	50	50

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

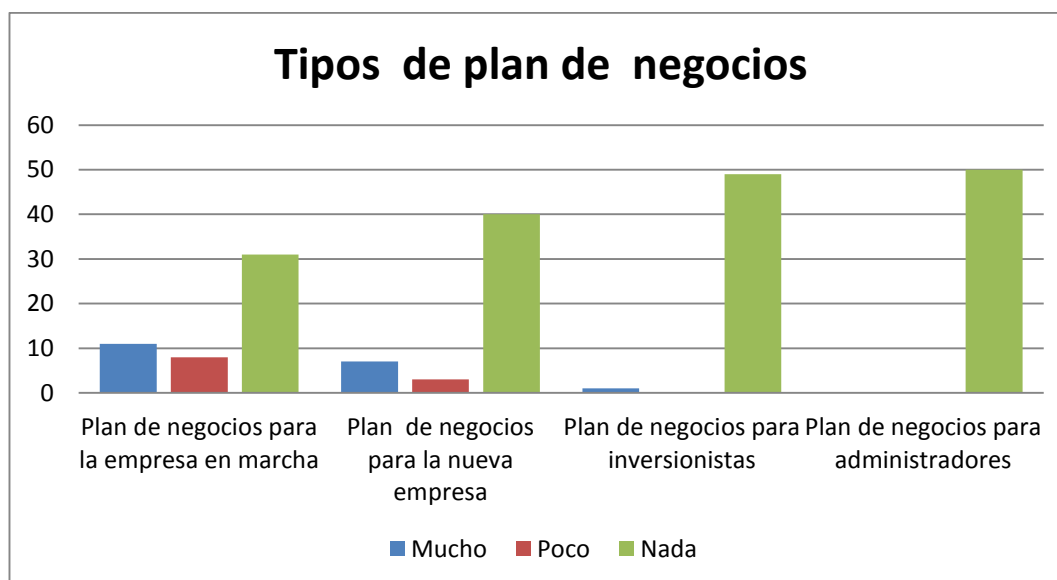


Figura 6 Tipos de plan de negocios

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La totalidad de la población no ha tenido la oportunidad de aprender sobre tipos de plan de negocio, ya que no han formado parte de eventos de aprendizajes sobre estos instrumentos, esto llevo a determinar que este es un gran problema para la organización, es por esto que se creó una nueva perspectiva en los socios y para el beneficio de la Caja de Ahorro.

7. ¿Qué beneficios tiene usted al ahorrar en la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos?

Incrementa el Capital

Tabla 9. Incremento de capital

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	18	36%
Poco	24	48%
Nada	8	16%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

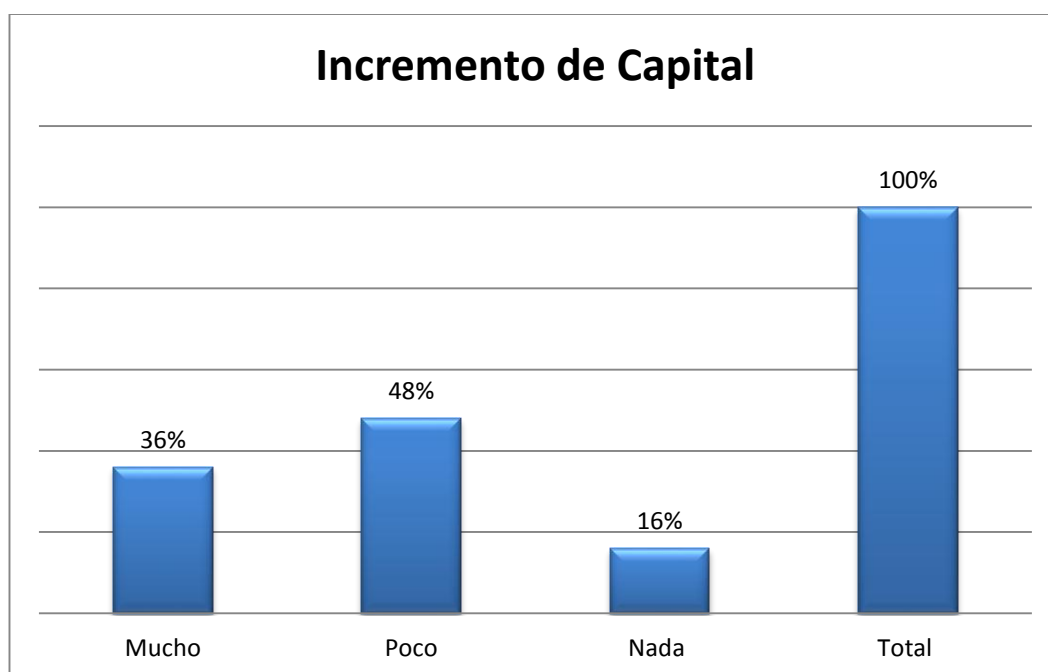


Figura 7 Incremento de capital

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La mitad de los socios expresaron que dentro de la Caja de Ahorro han incrementado un pequeño porcentaje de patrimonio invertido, lo cual significa que existieron problemas de mal manejo de recursos y con la implementación del plan de negocios, la organización obtuvo mejores utilidades.

Genera Intereses

Tabla 10. Interés

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	25	50%
Poco	18	36%
Nada	7	14%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

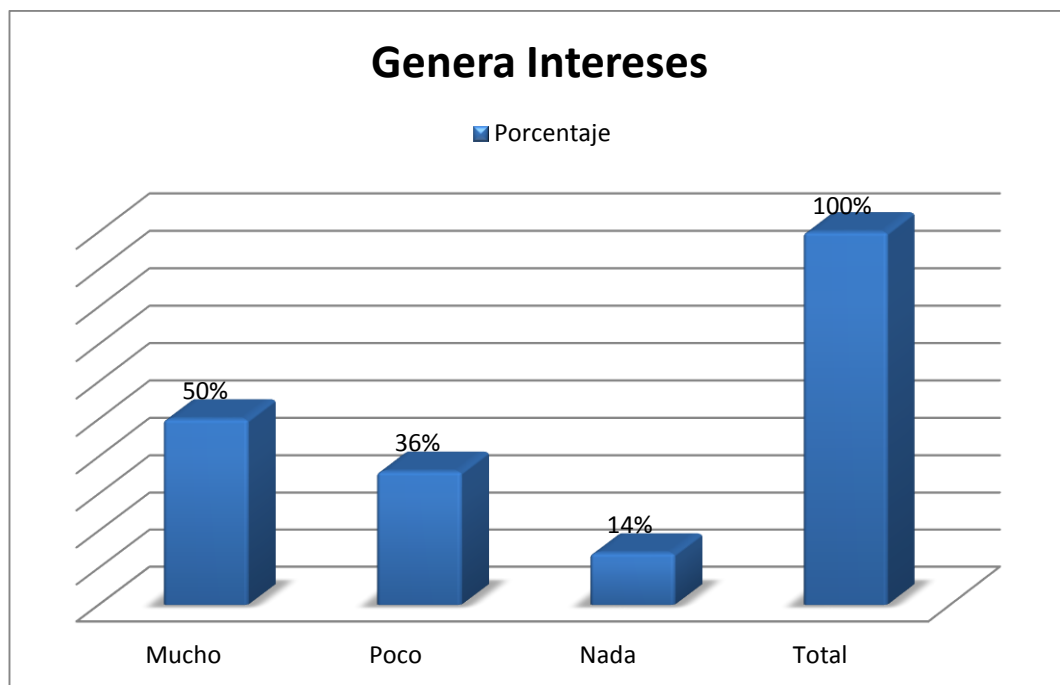


Figura 8 Interés

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La mitad de la población señala que los intereses que están generando interés al confiar su capital son muy oportunos, por lo que se deduce que con la ayuda de una herramienta adecuada incrementaron sus aportes y además adquirieron un mejor tratamiento del dinero ahorrado.

Microcréditos

Tabla 11. Microcréditos

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	33	66%
Poco	16	32%
Nada	1	2%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

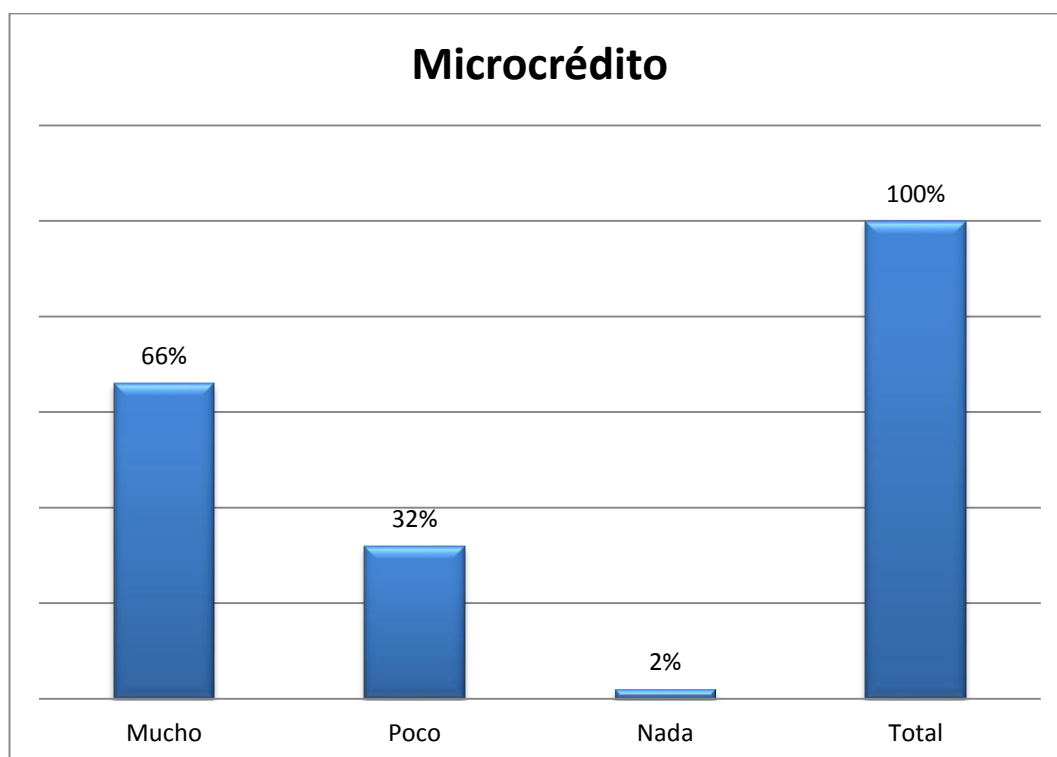


Figura 9 Microcréditos

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La mayoría de los socios han accedido a microcréditos en la caja de Ahorro lo que significa que hay movimientos monetarios constantes dentro de la misma y además esto les permite mantener sus actividades económicas a favor de la misma.

Estabilidad Financiera

Tabla 12 Estabilidad financiera

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	8	16%
Poco	41	82%
Nada	1	2%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

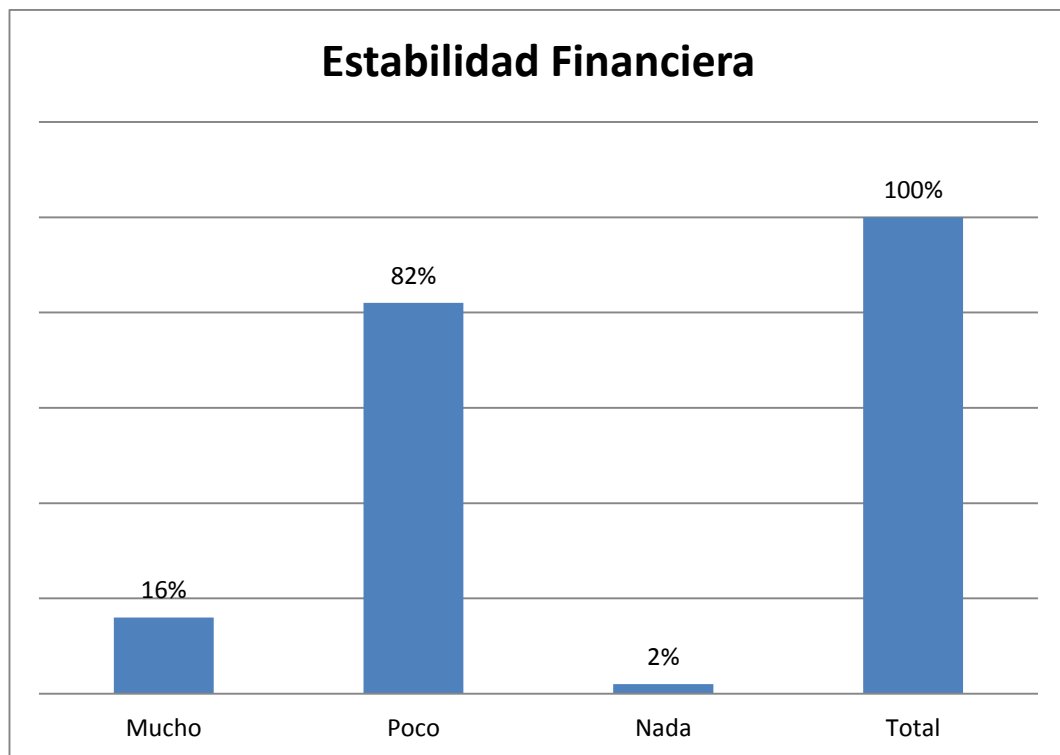


Figura 10 Estabilidad financiera

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La totalidad de los socios señalan que el ahorrar en la Caja de Ahorro les ha generado poca estabilidad financiera ya que sus ahorros son mensuales y en cuotas que van conforme a su capacidad de pago.

8. ¿Qué tipo de plan negocio cree factible implantar en la caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos?

Plan de negocio para la empresa en marcha

Tabla 13 Plan de negocios para la empresa en marcha

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	33	66%
Poco	15	30%
Nada	2	4%
Total	50	1

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

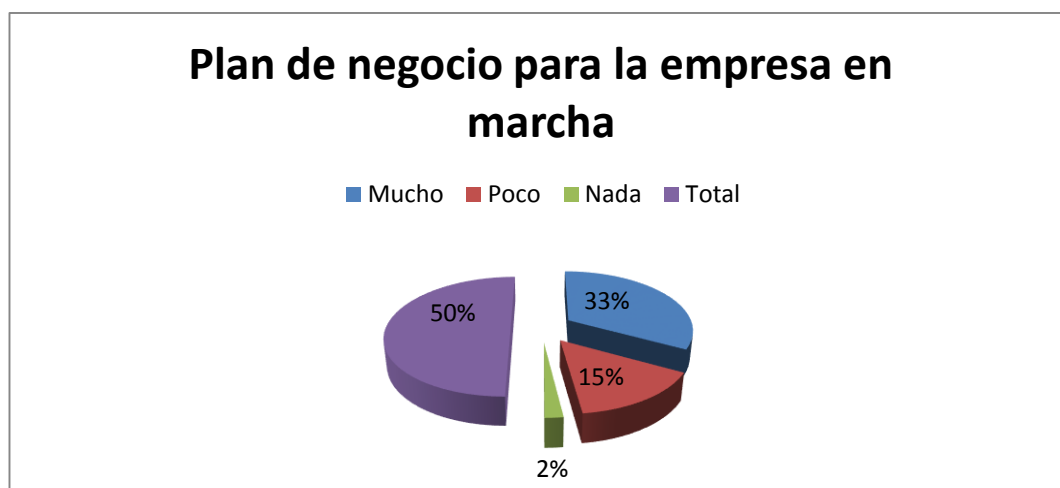


Figura 11 Plan de negocios empresa en marcha

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La mayor parte de los socios estuvieron de acuerdo en que con la implementación del plan de negocio para la empresa en marcha ya que es el más adecuado para la Caja de Ahorro y a través del mismo podrán ampliar su conocimiento para este y otros tipos de emprendimiento, con lo que se concluye que el proyecto asumió una gran acogida entre los socios.

9. ¿De qué manera le gustaría capacitarse sobre el plan de negocios?

Tabla 14 Capacitación

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Seminarios	1	2%
Foros	0	0%
Charlas	8	16%
Talleres	41	82%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

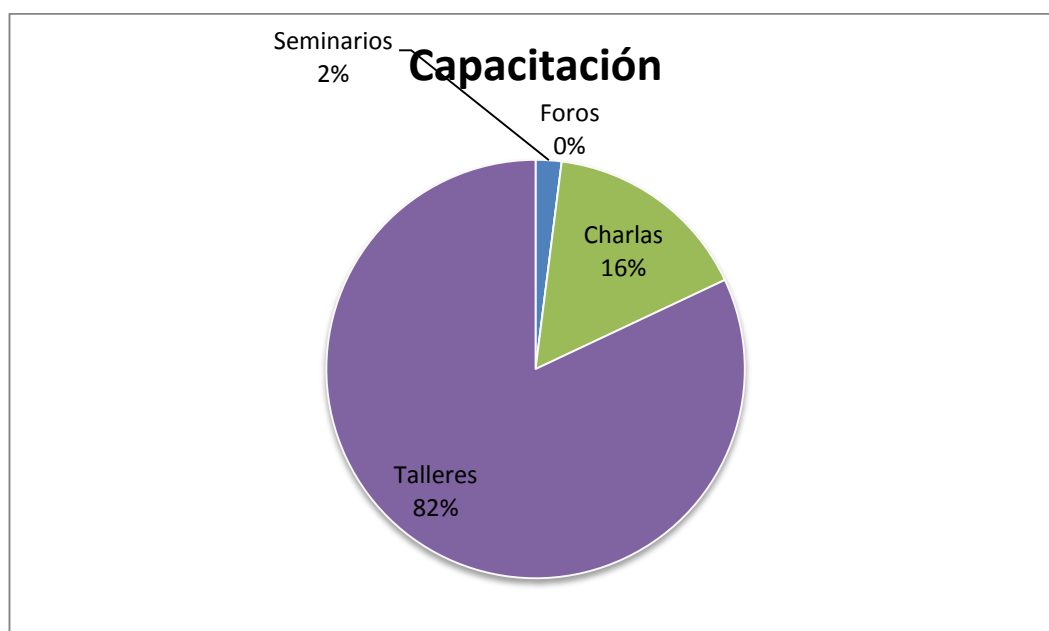


Figura 12 Capacitación

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La totalidad de la población expresaron que les agrado capacitarse a través de talleres ya que estos permitieron interactuar en grupo; lo cual resulto una buena estrategia para que los socios aumenten el nivel de conocimiento de este tema e incluso; este instrumento implementó en los socios ideas innovadoras.

10. ¿De las siguientes alternativas cuál cree usted que sea la más conveniente para la difusión de la propuesta?

Tabla 14.Herramientas

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Manual	9	18%
Guía	41	82%
Sitio web	0	0%
Blog	0	0%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López



Figura 13 Herramientas

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la Caja de Ahorros

Autora: Johanna López

Interpretación

La totalidad de los encuestados señalaron que se requería la elaboración de una guía que posibilite la mejor comprensión sobre el plan de negocios, ya que esta permitió que los socios obtengan nuevos conocimientos y habilidades.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

1. Los socios de la Caja de Ahorro y Crédito no han utilizado o realizado planes de negocios, así como también tienen un escaso conocimiento sobre lo que son y su importancia. Por otra parte, genera una mala administración en los recursos ya que tienen insuficiente preparación para desarrollar este tipo de instrumentos importantes en las organizaciones económicas.
2. Se ha encontrado ciertos tipos o modelos de planes de negocios, por ejemplo: Plan de negocio para la empresa en marcha. Para la nueva empresa, para inversionistas y para administradores; con los que los socios pueden mejorar la gestión en la Caja de Ahorro. Es por esto que se acordó la realización de un Plan de negocio empresa en marcha, ya que es uno de los mejores instrumentos para que los socios puedan conocer a fondo sobre cómo desarrollarlo y además podrán hacerlo independientemente.
3. Los socios de la Caja de Ahorro y Crédito expresaron que es de gran importancia incorporar el Plan de negocios en marcha; ya que permitirá obtener nuevos resultados en la administración de sus recursos. Así mismo que es necesaria la creación de una guía didáctica que demuestre paso a paso la elaboración del plan de negocios.
4. Los integrantes de la Caja de Ahorro y Crédito desean fortalecer la gestión administrativa y financiera a través de talleres en los que los

socios participen y se involucren en el aprendizaje del uso del plan de negocios y a su vez poder ponerlo en práctica en los años venideros dentro de la organización.

5.2. Recomendaciones

- 1.** Se plantea a los representantes de la Caja de Ahorro y Crédito “Creciendo Juntos” del Barrio 10 de Agosto realizar capacitaciones sobre la elaboración de planes de negocios, con el fin de fortalecer el proceso administrativo en la organización.
- 2.** Se recomienda a los socios de la Caja de Ahorro y Crédito “Creciendo Juntos” realizar el Plan de negocios para la empresa en marcha, puesto que es un documento más detallado y es acorde con el funcionamiento de la Caja de Ahorro, además integra varios elementos tanto comerciales como financiero los cuales detallan con certeza la inversión que realizan los integrantes de la Caja.
- 3.** Se invita a los socios de la Caja de Ahorro y Crédito “Creciendo Juntos” que incorporen el Plan de negocios en la organización basándose en una Guía didáctica como un documento para mejorar la gestión administrativa y financiera permitiendo así fortalecer la economía y obtener nuevos resultados en los años venideros.
- 4.** Se recomienda a la investigadora diseñar talleres que fortalezcan la gestión administrativa y financiera como una herramienta de apoyo en el aprendizaje y elaboración del Plan de negocios en marcha, mejorando así el manejo de instrumentos empresariales entre los socios.

5.3. Interrogantes

¿Qué nivel de conocimientos sobre el plan de negocios tienen los socios en la gestión administrativa y financiera de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos?

Se estableció que los socios no tienen conocimientos sobre el plan de negocios ya que no han tenido la oportunidad de formar parte de capacitaciones sobre el tema, para los socios de la Caja de Ahorro y Crédito fue algo nuevo que se les mencionó el contenido del plan de negocios y su importancia para tener un buen emprendimiento.

¿Cómo proporcionar teóricamente la información acerca del plan de negocios y la gestión administrativa y financiera en las Cajas de Ahorro y Crédito?

Se determinó que fue necesaria la elaboración de una guía didáctica ya que permitió obtener información detallada sobre el desarrollo del Plan de negocios y fue fácil para ellos comprender los contenidos y además lograron construir su propio conocimiento y poner en práctica lo aprendido.

¿De qué manera puede ayudar la propuesta para la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos que permita mejorar la gestión administrativa y financiera?

La creación de la propuesta alternativa del Plan de negocios contribuyó a fortalecer los conocimientos que poseían los socios, así como apoyó a brindar a los integrantes de la caja de Ahorro un documento que les ayudó a mejorar la administración de sus recursos.

¿Qué se logrará al emitir la propuesta a los socios de la caja de Ahorro y Crédito, para proporcionar información para mejorar la gestión administrativa y financiera?

Al emitir la propuesta se logró proporcionar información clara y precisa para elaboración de planes de negocios e incrementar nuevas herramientas para el desenvolvimiento organizacional, así como también se consiguió desarrollar destrezas en cada uno de sus integrantes.

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA ALTERNATIVA

6.1. Título de la propuesta

“GUÍA DIDACTICA DE PLAN DE NEGOCIO EMPRESA EN MARCHA COMO HERRAMIENTA PARA FORTACER LA GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA EN LA CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO “CRECIENDO JUNTOS” DEL BARRIO 10 DE AGOSTO PERÍODO 2014-2015”

6.2. Justificación e importancia

La realización de la guía es primordial ya que ayudará a personas adultas que no han tenido la oportunidad de prepararse académicamente en temas de emprendimiento, también hay que tener en cuenta que esta herramienta será elaborada de acuerdo al nivel de conocimiento que poseen los beneficiarios.

Con el proyecto se desea incrementar las sapiencias sobre cómo elaborar un plan de negocios con el fin de que ellos puedan transmitir a sus familiares y quizá en un futuro ellos desarrollen actividades económicas que sean bien establecidas y que permitan el desarrollo económico de sus hogares.

Gracias a la guía didáctica se beneficiaran directamente los socios de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos del barrio 10 de agosto.

Fue importante la elaboración de una guía, ya que se trató de un documento en el cual se detallan los contenidos de forma clara para el aprendizaje.

6.3. Fundamentación de la propuesta

6.3.1. Fundamentación filosófica

6.3.1.1. Teoría humanista

La teoría humanista aportó al trabajo de investigación ya que para esta es primordial el ser humano, de igual manera estudia las diversas conductas de las personas. Esta teoría indica que los seres humanos son diferentes unos de otros, tenemos la capacidad de aumentar los conocimientos de forma autónoma.

La valoración humanista se concentra en que el ser humano sea capaz de autoevaluarse donde pueda medir el grado de conocimientos que posee y hasta donde puede incrementarlo, esta teoría apoyó a que los socios adquieran habilidades de auto educación y saber construir su comprensión en nuevos temas sin importar el nivel educativo de cada uno de ellos.

6.3.2. Fundamentación social

6.3.2.1. Socio-critico

El motivo por la cual se utilizó esta teoría fue con el de que cada integrante logre resolver problemas dentro del grupo de socios, fue por esto que se tomó esta fundamentación, ya que se difundió en ellos la habilidad de dar solución a los posibles obstáculos que en un futuro enfrenten como grupo.

6.4. Objetivos

6.4.1. Objetivo general


Contribuir al mejoramiento administrativo de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos mediante una guía didáctica con el fin de plantear un recurso didáctico que permita fortalecer la gestión administrativa a través del plan de negocios.

6.4.2. Objetivos específicos

- Disponer de una guía didáctica que contemple temas específicos para satisfacer las necesidades de aprendizaje por parte de los socios de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos.
- Emplear la Guía didáctica del plan de negocios empresa en marcha a través de talleres de difusión de la propuesta.

6.5. Ubicación sectorial y específica

Tabla 15 Ubicación sectorial

	
Nombre de la organización	Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria Creciendo Juntos
Sector	Barrio 10 de agosto
Parroquia	Caranqui
Cantón	Ibarra
Provincia	Imbabura

6.6. Desarrollo de la propuesta

Tabla 16 Portada desarrollo de la propuesta



“GUÍA DIDACTICA DE PLAN DE NEGOCIO EMPRESA EN MARCHA COMO HERRAMIENTA PARA FORTALECER LA GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA EN LA CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO “CRECIENDO JUNTOS” DEL BARRIO 10 DE AGOSTO PERÍODO 2014-2015”

Unidad I

Definición

Beneficios

Importancia

Características

Unidad II

Cómo elaborar un plan de negocios

Secciones:

1.- Portada- Tabla de Contenidos

2.- Resumen Ejecutivo

3.- Descripción del negocio

4.- Análisis del Entorno

5.- Plan Estratégico

6.- Plan de Marketing

7.- Modelo y Evaluación Financiera

Unidad III

Plan de Negocios de Ahorro y Crédito.

Tabla de Contenido

<i>Desarrollo de la propuesta</i>	55
<i>Introducción</i>	58
<i>UNIDAD I</i>	59
Plan de unidad 1	60
<i>Plan de negocios</i>	62
<i>Plan del negocio para la empresa en marcha</i>	62
<i>Beneficios del Plan de Negocios</i>	64
<i>Importancia de un plan de negocios</i>	65
<i>Características</i>	66
<i>Partes del plan de negocios</i>	67
<i>ACTIVIDAD 1</i>	68
<i>EVALUACIÓN DE LA PRIMERA UNIDAD</i>	69
<i>UNIDAD II</i>	70
<i>Cómo elaborar un plan de negocios paso a paso</i>	73
<i>ACTIVIDAD 1</i>	78
<i>Análisis FODA</i>	80
<i>Las estrategias del negocio</i>	81
<i>Flujogramas</i>	82
<i>ACTIVIDAD 2</i>	85
<i>UNIDAD III</i>	103
Plan de unidad III	104
<i>Plan de Negocios empresa en marcha para la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria “Creciendo Juntos”</i>	106
<i>Resumen ejecutivo</i>	106
<i>Descripción del negocio</i>	107

<i>Datos básicos del negocio.....</i>	<i>107</i>
<i>Descripción del negocio.....</i>	<i>107</i>
<i>Análisis del entorno.....</i>	<i>111</i>
<i>Plan estratégico</i>	<i>111</i>
<i>Misión</i>	<i>111</i>
<i>Visión</i>	<i>111</i>
<i>Análisis FODA de la Caja De Ahorro Y Crédito</i>	<i>112</i>
<i>Puesta en marcha del negocio</i>	<i>113</i>
<i>Objetivos del negocio.....</i>	<i>113</i>
<i>Las estrategias del negocio</i>	<i>113</i>
<i>Proceso del negocio.....</i>	<i>115</i>
<i>Organización</i>	<i>117</i>
<i>Plan de marketing</i>	<i>119</i>
<i>Datos de mercado.....</i>	<i>119</i>
<i>Plan de Marketing</i>	<i>119</i>
<i>Modelo Financiero</i>	<i>121</i>
<i>Catálogo Único de Cuentas</i>	<i>121</i>
<i>Ejercicio contable de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos</i>	<i>136</i>

Introducción

Al momento de iniciar un nuevo proyecto en nuestra vida, ya sea empresarial, educativo o personal, lo primero es pensar en lo que se quiere lograr con este proyecto, como ejecutarlo y que se necesita para cumplir los objetivos. Es en este momento en el que se realiza un plan ya sea voluntario o involuntario.

La presente guía está dirigida de manera muy especial a pequeños emprendedores; los mismos que no han tenido la oportunidad de formar parte de capacitaciones sobre la elaboración de planes de negocio. La misma que no es una labor fácil; es más bien un trabajo que requiere tiempo y dedicación, ya que será necesario adquirir mucha información para entender su estructura luego poder realizarlo.

La siguiente es una guía completa que muestra paso a paso cómo elaborar un plan de negocios a través del desarrollo de cada una de sus partes. El plan de negocios ayuda a demostrar la factibilidad del negocio, es decir, que probabilidades existen para el negocio, por ejemplo si va a tener una buena acogida ante los pobladores del sector o si el negocio crecerá en un tiempo indeterminado.

También sirve de guía para seguir comercializando los productos, esto significa ponerlo en marcha y consecutivamente administrarlo y así ser más eficaces en como dirigir los recursos tanto humanos como financieros además este permite evitar el riesgo de que la empresa tenga déficit en sus movimientos económicos.

UNIDAD I

UNIDAD I

Tabla 17. Plan de unidad 1

Plan de unidad 1
<p>Tema:</p> <p>Introducción al plan de negocios</p>
<p>Objetivos:</p> <p>Comprender los conceptos y beneficios del plan de negocios, mediante la presentación de la guía, con la finalidad de incrementar los conocimientos en los socios de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos.</p>
<p>Estrategias metodológicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizar 4 grupos de trabajo en el que los alumnos puedan comprender los conceptos del tema • Se entregara a cada grupo papelotes y tizas de colores en los que se realizará organizadores gráficos • Cada grupo tendrá un 40 minutos para elaborar sus presentaciones • Una vez terminado el trabajo se procederá a exponer al grupo
<p>Recursos tecnológicos</p> <p>Computador Pizarra Papelotes Tizas de colores Proyector</p>
<p>Evaluación</p> <p>Al final de la unidad se pide de la manera más cordial realizar la evaluación, misma que permite medir los conocimientos de cada uno de los socios.</p>

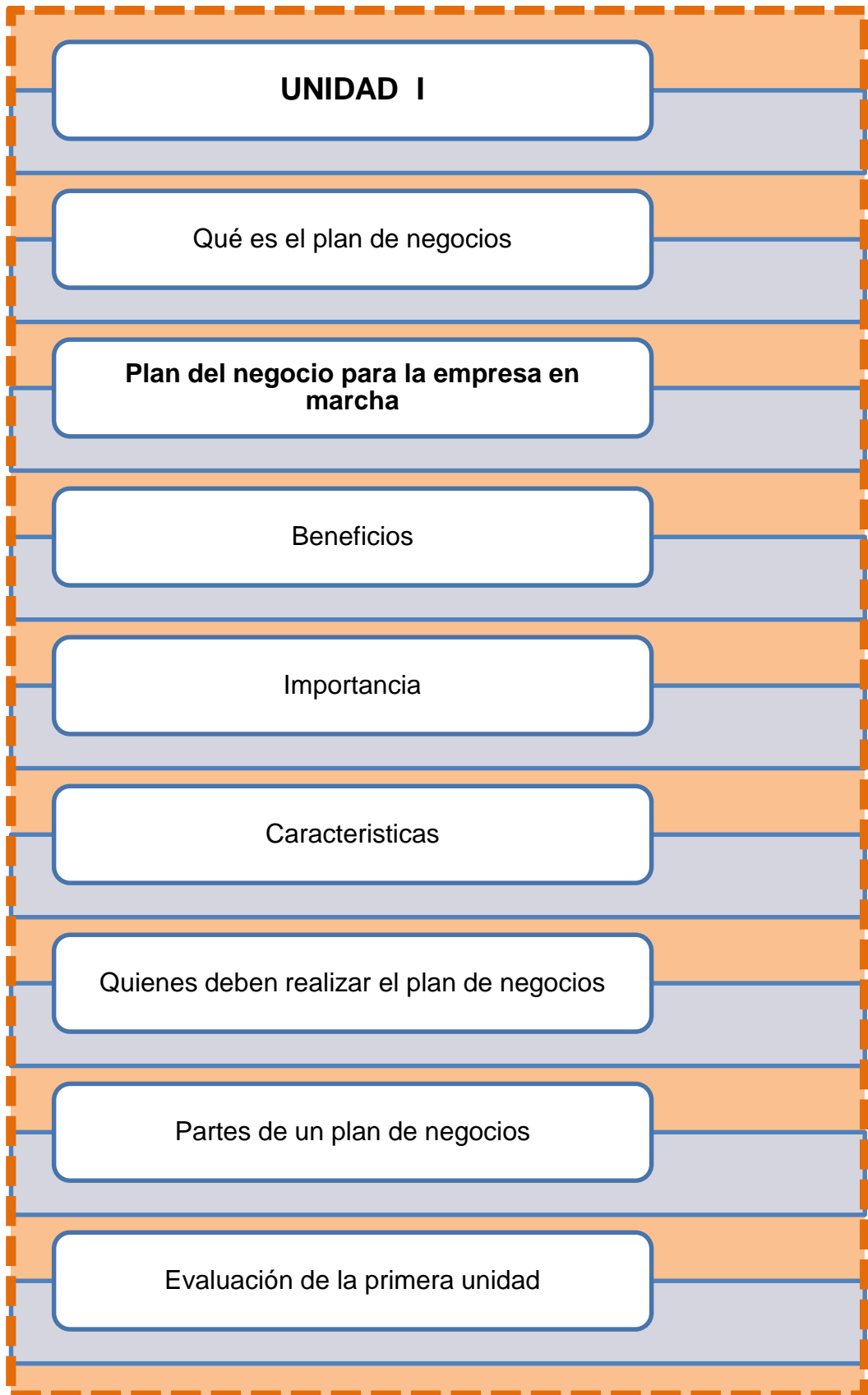


Figura 14 Unidad 1

Plan de negocios

¿Qué es el plan de negocio?

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. Asimismo, el plan de negocios es un medio para concretar ideas; es una forma de poner las ideas por escrito, en blanco y negro, de manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor. (Cubillas, s.f.)

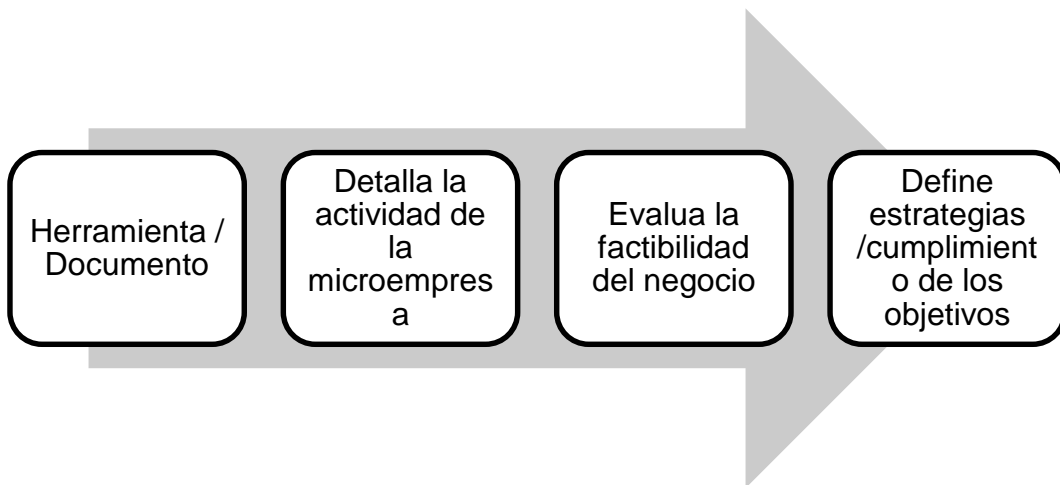


Figura 15 Definición

El plan de negocios para la empresa en marcha es un documento ya sea impreso o digital, que contiene todos los detalles del negocio y sirve de apoyo cuando la empresa desea buscar posibles financiamientos, esto puede ser a nuevos inversionistas o quizás adquirir créditos bancario.

Plan del negocio para la empresa en marcha

Los aspectos que describen al plan de negocios son

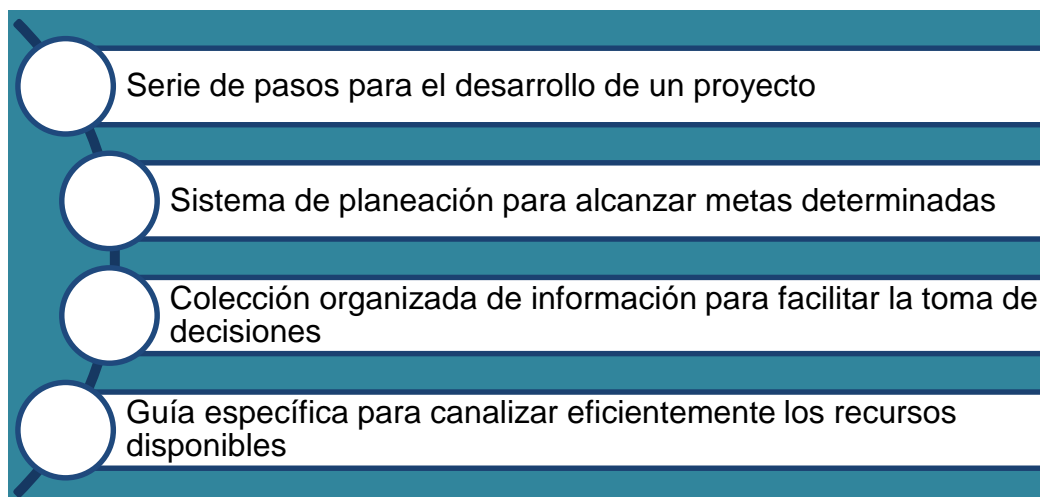


Figura 16 Aspectos

Todos estos puntos describen el plan de negocios porque se trata de una conexión secuencial de pasos que se deben seguir cuando se hace una planeación, es decir es un proceso en el cual se debe evitar dejar de lado algún punto, porque cada uno es importante para el buen manejo de recursos financieros dentro del negocio.

¿Quiénes deben hacer el plan de negocio?

El plan de negocios lo deben realizar las personas que desean crear o mejorar un negocio, ya que en el plan de negocio se detallarán todos los aspectos de la empresa y permitirá definir estrategias para la buena administración.

Beneficios del Plan de Negocios

La realización de un plan de negocios permite adquirir numerosos beneficios:

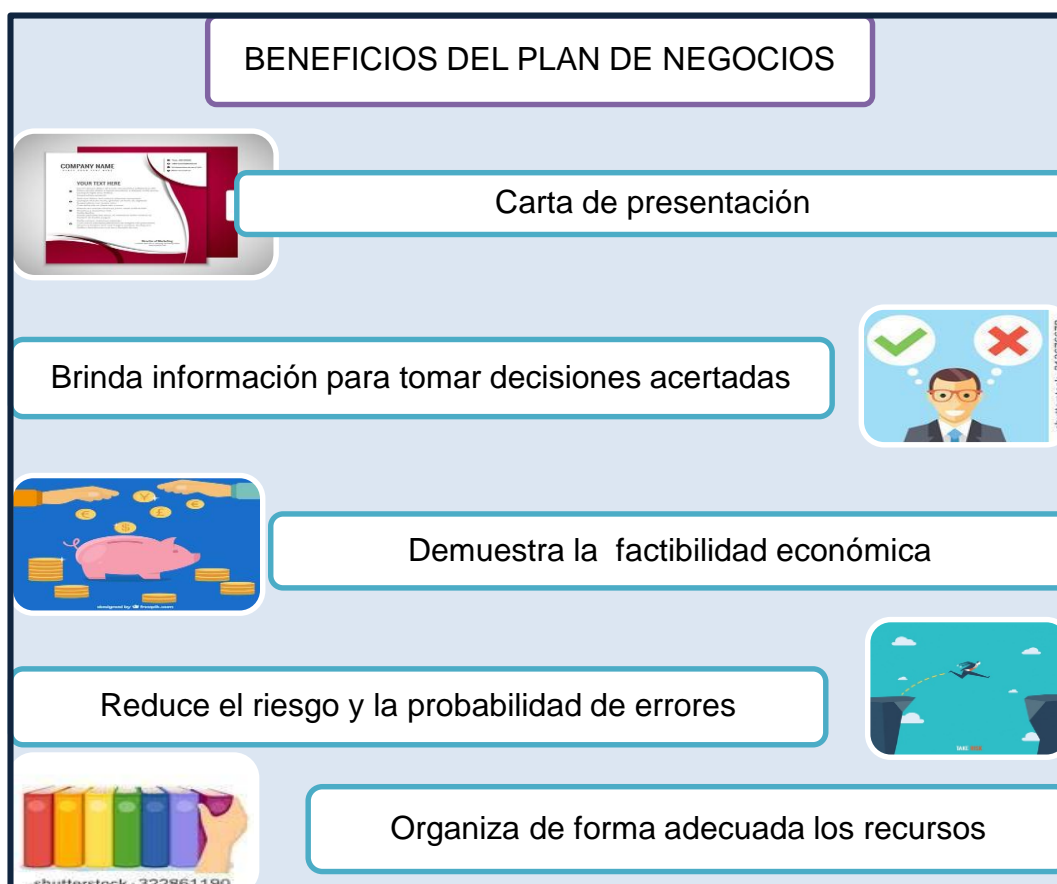


Figura 17 Beneficios

Esta herramienta ayuda a verificar la factibilidad del negocio, sirve de pauta para poner en marcha la empresa y a continuación administrarlo para así ser más eficientes pues sirve como elemento de medición; ya que ayuda a comparar los resultados económicos reales y de esta manera reducir la incertidumbre y minimizar el riesgo en las inversiones que se hagan para el mejoramiento de la misma.

Importancia de un plan de negocios

El plan de negocio para la empresa en marcha es un proyecto general de las áreas de la empresa, y es importante porque en él se realiza un proceso de análisis y planificación para:

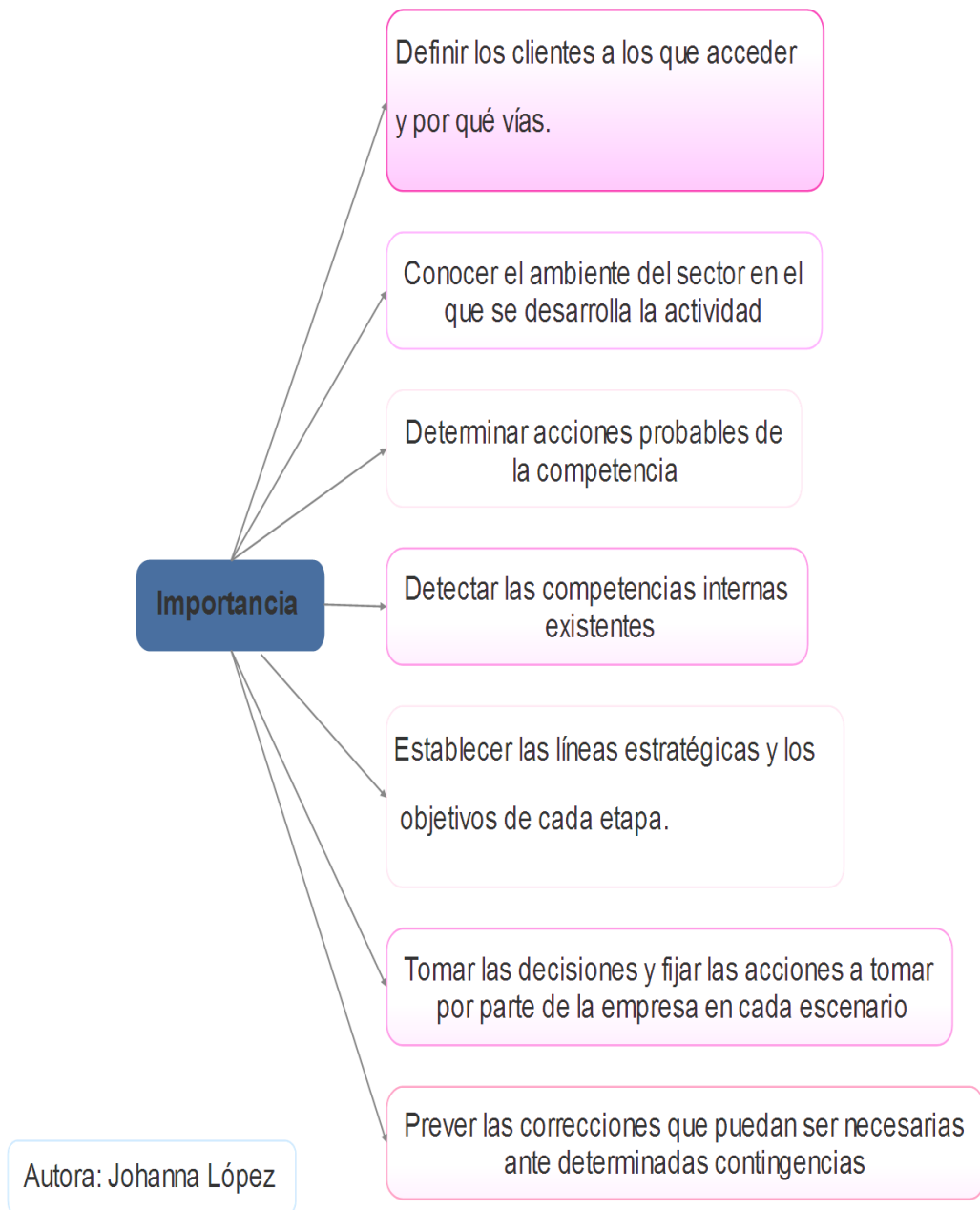


Figura 18 Importancia

Características

Se caracteriza especialmente por:		
Ser un documento formal y descriptivo de todo el negocio.	Tener contenidos que deben tomar en cuenta los emprendedores	Sus partes son: Portada y tabla de contenidos Resumen ejecutivo Descripción del negocio Análisis del entorno Plan estratégico Plan de Marketing Modelo y Evaluación Financiera Conclusiones y Anexos

Figura 19 Características

Partes del plan de negocios

El plan de negocios para la empresa en marcha está compuesto por los siguientes elementos:

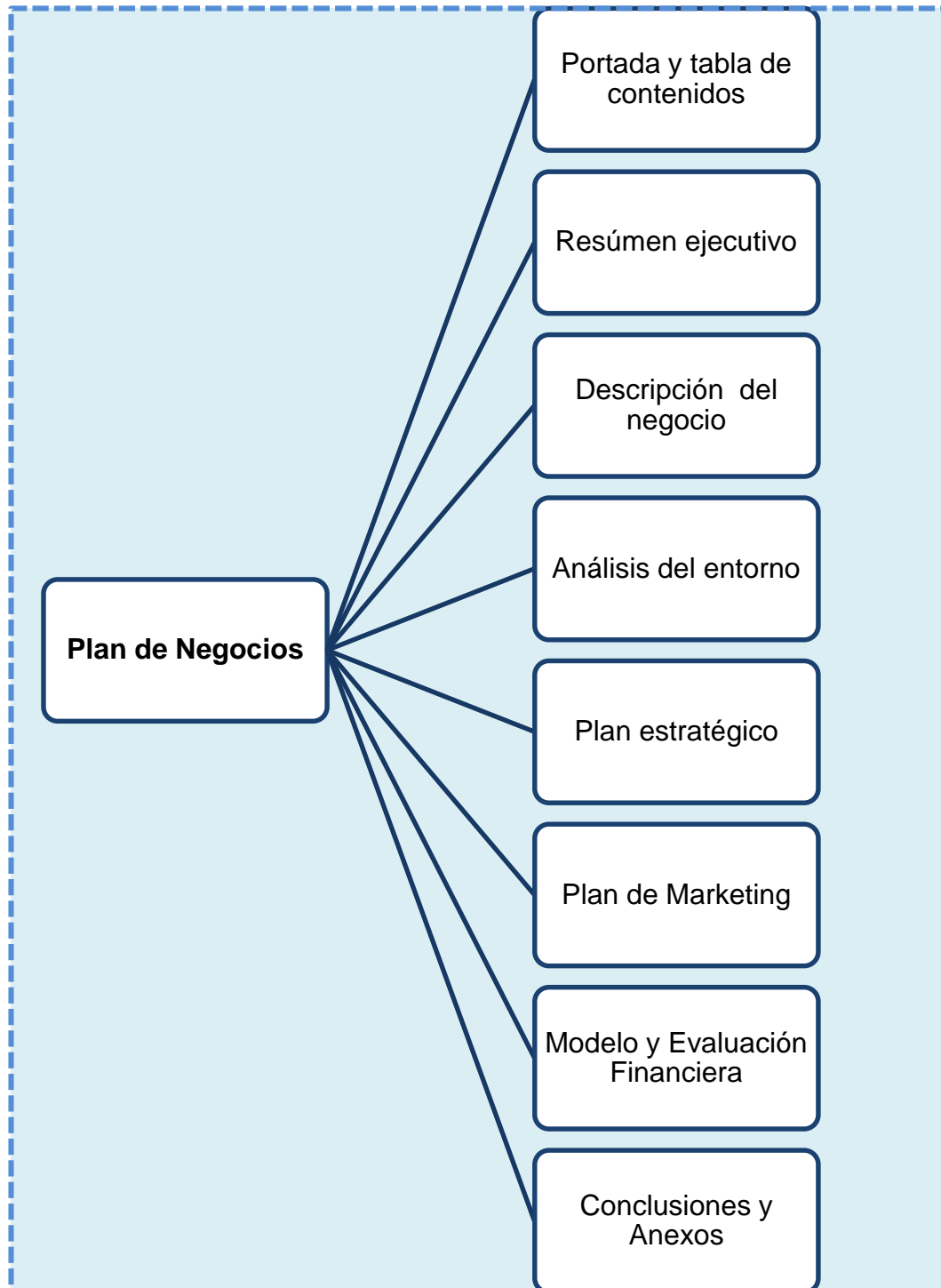


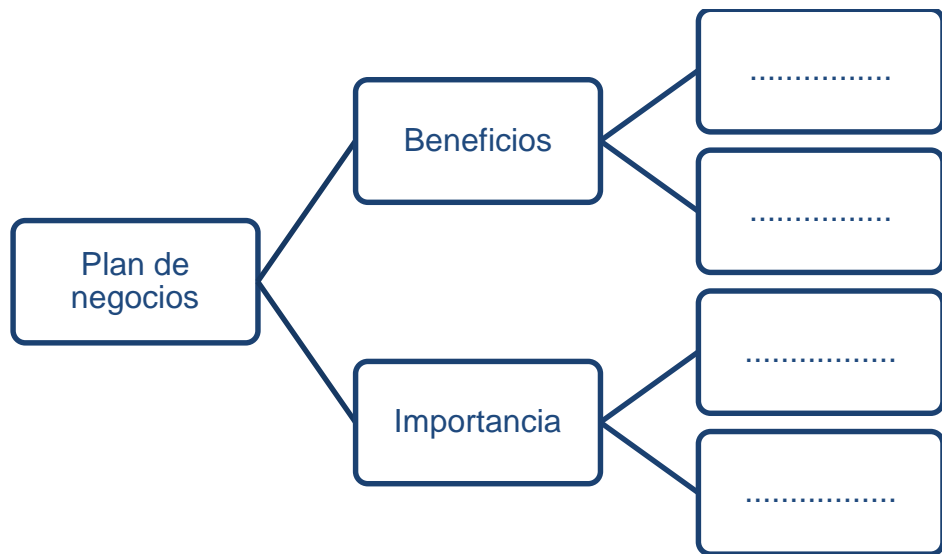
Figura 20 Partes del plan de negocios

ACTIVIDAD 1

1. Escriba una definición de plan de negocios.

.....
.....
.....

2. Complete el siguiente mapa conceptual sobre los beneficios e importancia del plan de negocios.



3. Escriba las partes del plan de negocios.

Partes del plan de negocios

-
-
-
-
-
-
-
-
-

EVALUACIÓN DE LA PRIMERA UNIDAD

Instrucciones:

Lea con atención cada una de las preguntas para que escoja la respuesta correcta. No debe tachar ni usar corrector, en ese caso la pregunta será anulada.

El triunfo del verdadero hombre surge de las cenizas del error.

1. Subraye la respuesta correcta.

El plan de negocios es:

- a) Una herramienta impresa o digital (documento) que contiene todos los detalles de la empresa.
- b) Un documento del empresario
- c) Una herramienta para definir estrategias y objetivos

2. Encierre en un círculo la respuesta correcta.

¿Quiénes deben hacer un plan de negocios?

- a) Empresarios
- b) Quienes tienen un negocio propio
- c) Los empleados
- d) Quienes desean crear o mejorar su negocio

3. Escoja dos beneficios del plan de negocios

- a) Establecer líneas estratégicas
- b) Brindar información para la toma de decisiones acertadas
- c) Organiza de forma adecuada los recursos

4. El plan de negocios se caracteriza por:

- a) Ser un documento formal y descriptivo del negocio.
- b) Buscar clientes
- c) Determinar la competencia

UNIDAD II

UNIDAD II

Tabla 18. Plan de unidad 2

<p>PLAN DE UNIDAD II</p>
<p>Temas: Pasos para elaborar el plan de negocios</p>
<p>Objetivos: Explicar de forma detallada los conceptos del plan de negocios, mediante la presentación de la guía, con la finalidad de implantar nuevos conocimientos en los socios de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos.</p>
<p>Estrategias metodológicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizar grupos de trabajo en el que los oyentes puedan comprender los conceptos del tema • se dividirán temas de trabajo para cada uno de los grupos • Se entregará a cada grupo papelotes y tizas de colores en los que se realizara organizadores gráficos • Cada grupo tendrá 40 minutos para construir organizadores gráficos. Una vez terminado el trabajo se procederá a exponer al grupo.
<p>Recursos tecnológicos</p>
<p>Papelotes, tizas de colores entre otros</p>
<p>Evaluación</p>
<p>Al final de la unidad se pide de la manera más cordial realizar la evaluación, misma que permite medir los conocimientos de cada uno de los socios.</p>

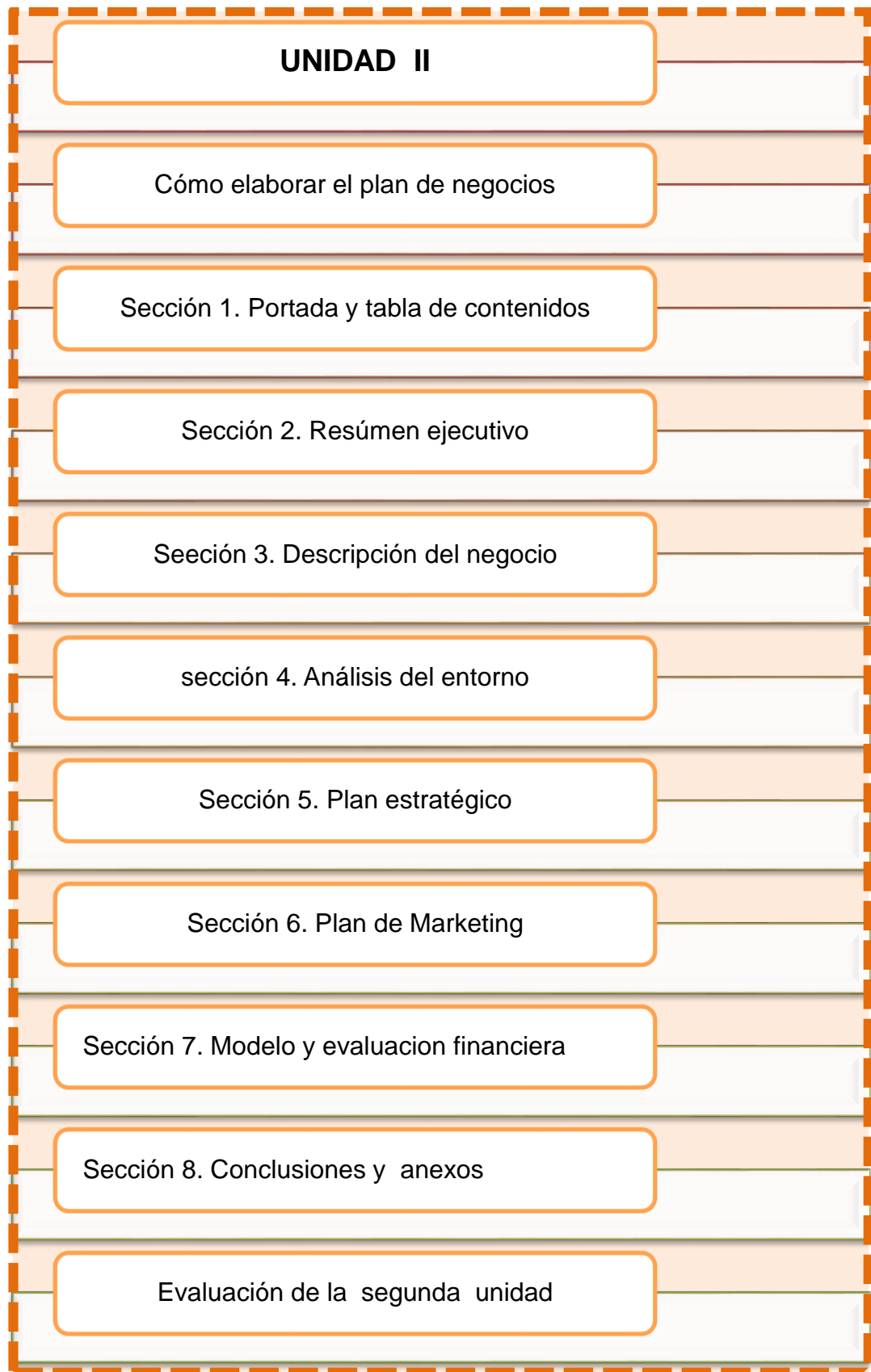


Figura 21 Unidad 2

Cómo elaborar un plan de negocios paso a paso

Para elaborar un plan de negocios hay que tener en cuenta las partes o contenidos que irán en el plan. Luego se debe aclarar ideas, es decir saber los conceptos o definiciones de lo que vamos a agregar en el desarrollo de nuestro trabajo. Es por eso que se recomienda hacer primero un borrador para poder cambiar aspectos que no estén acordes a las características y actividades de nuestro negocio.

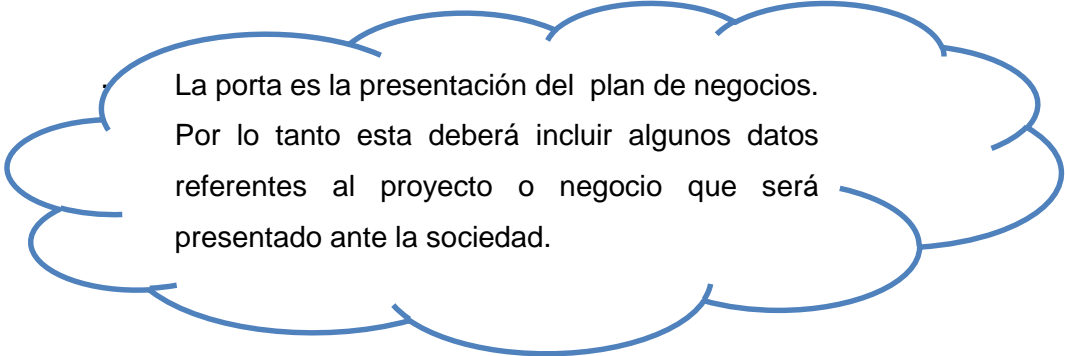
También es recomendable dividir en secciones los contenidos en este caso dividiremos las partes del plan de negocio en secciones para mayor facilidad de la realización y así obtener un buen resultado.

Por ejemplo:

1. Portada y tabla de contenidos
2. Resumen ejecutivo
3. Descripción del negocio
4. Análisis del entorno
5. Plan estratégico
6. Plan de Marketing
7. Modelo y Evaluación Financiera
8. Conclusiones y Anexos

Sección 1. La portada y la tabla de contenido

- **Portada**



La portada es la presentación del plan de negocios. Por lo tanto esta deberá incluir algunos datos referentes al proyecto o negocio que será presentado ante la sociedad.

Debe contener:

El nombre del proyecto o negocio	Nombre de su autor o autores
El año en que ha sido redactado	El logotipo del negocio en caso de poseer uno

Recomendación: La portada es la primera impresión del plan de negocio, por ende debemos darle un aspecto profesional y así causar en él interés

- **Tabla de contenidos**

Una tabla de contenido es un índice que presenta al lector, la estructura del documento en él se dan a conocer: títulos de los temas y subtemas que forman el escrito. Una tabla de contenidos puede contener o no el número de página y puede establecerse un enlace directo a los puntos contenidos en la tabla

Sección 2. El resumen ejecutivo

En el segundo punto tenemos el resumen ejecutivo; como su nombre lo indica es un resumen breve de todo el documento en el que se debe tomar en cuenta las partes más esenciales del plan de negocios. A pesar de que este ubicado al inicio de éste; es recomendable elaborarlo al final. Ya que una vez terminado nuestro trabajo tendremos mayor claridad en lo que son puntos importantes y será más fácil realizarlo.

La finalidad del resumen ejecutivo es exponer ante el lector una visión general y concisa del plan de negocios, y además que sea fácil de comprender a en qué consiste el negocio, para generar interés en el proyecto, además despertar curiosidad por leer las siguientes partes de nuestro documento. Lo recomendable es que no abarque más de dos páginas, debe ser capaz de explicar claramente por ejemplo, utilizando un lenguaje positivo, resaltando los factores que permitirán la viabilidad del proyecto.

¿Qué debe incluir el resumen ejecutivo?

El resumen ejecutivo debe incluir los siguientes elementos:

- ❖ **Datos del negocio.** (Nombre del negocio , su ubicación, tipo de empresa)
- ❖ **La descripción del negocio** (Producto o servicio que se va a ofrecer)
- ❖ **Las características diferenciadoras** (Producto o servicio que diferencia de la competencia)
- ❖ **La visión y la misión:**
- ❖ **Los objetivos del negocio:** los principales objetivos que se buscarán alcanzar una vez puesto en marcha el negocio.
- ❖ **Las estrategias del negocio:** las principales estrategias que se utilizarán para alcanzar los objetivos.
- ❖ **La inversión requerida:** la inversión del proyecto, el monto con el que ya se dispone y el monto que se va a requerir.
- ❖ **La rentabilidad del proyecto:** los resultados de los indicadores de rentabilidad utilizados.
- ❖ **Las conclusiones del proyecto:** las conclusiones a las que se ha llegado una vez culminado el desarrollo del plan de negocios.

Sección 3. La descripción del negocio

La siguiente sección del plan de negocios es la definición del negocio. Ésta describe el negocio que se va a realizar, así como aspectos básicos relacionados con éste, tales como las razones que justifican su puesta en marcha.

La parte de la definición del negocio debería incluir los siguientes elementos:

❖ Los datos básicos del negocio

Tabla 19. Datos básicos

El nombre del negocio
La ubicación del negocio
Historia de la empresa
El tipo de actividad económica a la que se dedica (producción, comercialización o prestación de servicios)

❖ La descripción del negocio

Tabla 20. Descripción

¿Cuál es la actividad de la empresa?	¿Cuál es el producto que ofrece la empresa?
A que se dedica: Por ejemplo: Compra y venta de insumos de primera necesidad Prestación de servicios profesionales	Que productos ofrece al mercado Por ejemplo: Venta de arroz, azúcar, entre otros. Servicio de taxi

❖ Las características diferenciadoras

Son características con las que va a contar el negocio, producto o servicio, y que nos van a permitir diferenciarnos o distinguirnos de la competencia.

Por ejemplo:

- Un producto novedoso ante nuestros clientes
- Precios bajos
- Excelente atención al cliente

Sección 4. Análisis del entorno

El mercado objetivo

El mercado objetivo al cual nos vamos a dirigir, las principales características del consumidor que lo conforma y las razones por las que se ha elegido dicho mercado. Para elegir el mercado objetivo podría ser necesario realizar previamente una segmentación de mercado que nos ayude con dicha tarea.

Datos de la competencia

Estudiando conjuntamente los datos de mercado y de público, se obtendrá una visión más clara sobre la competencia. Examina la competencia local; se debe analizar sus estrategias y operaciones; con esto se obtendrá una imagen clara de las posibles amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas de tu competencia.

En este punto también podríamos señalar, por ejemplo, cuáles son los gustos, preferencias y deseos del consumidor que lo conforma, dónde compra, cuándo compra, cada cuánto tiempo compra, cuánto gasta en promedio, cuáles son sus hábitos de consumo, sus costumbres, sus actitudes, etc.

Datos del público

Para este punto se debe concentrar un estudio profundo del mercado. Un examen de mercado, ayudará a tener una estimación real de las ventas. Primero, determinar los límites del mercado o los límites físicos en los que va a vender el producto. A continuación las características de gasto de la población en esta área.

La información de este mercado permitirá hacer conclusiones para el mejoramientos de la empresa es por eso que una vez recogida la información se debe ordenar según su nivel medio de ingresos, la tasa de desempleo, la población y otros factores demográficos que puedan influir. Determinar el volumen de ventas actual en esa área para el producto que se va a vender, y por último se estima el volumen total de ventas que se puede obtener.

Este último paso es crucial: Abrir un negocio para un determinado grupo no siempre supone que se tendrá altos volúmenes en venta es por eso que este es un punto esencial para nuestro proyecto.

ACTIVIDAD 1

Escriba en el recuadro los un ejemplo de los siguientes aspectos:

Tabla 21 Actividad 1

Aspectos	Ejemplos
Datos del negocio
Datos de la competencia

Características diferenciadoras del negocio
Datos del público

Sección 5. Plan Estratégico

La visión y la misión

Misión

Es la decisión respecto del porqué de la organización, su origen de ser, además presenta las cualidades o características que explican la existencia de la organización ante los ojos d la sociedad.

Para establecer una misión adecuada se recomienda utilizar la siguiente figura, y responder las preguntas allí establecidas.

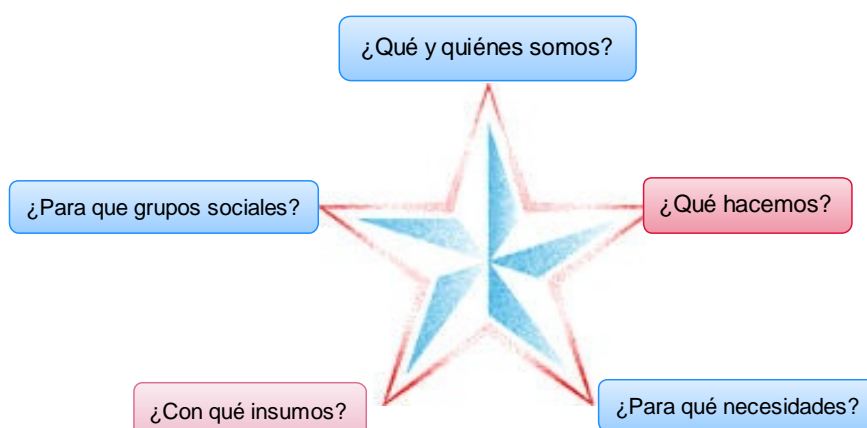


Figura 22 Misión

La visión

Es una descripción de lo queremos que la organización llegue a ser en un tiempo determinado y sirve para guiar e inspirar acciones encaminadas al cumplimiento de metas.

Para establecer una visión adecuada se recomienda utilizar la siguiente figura, y responder las preguntas allí establecidas

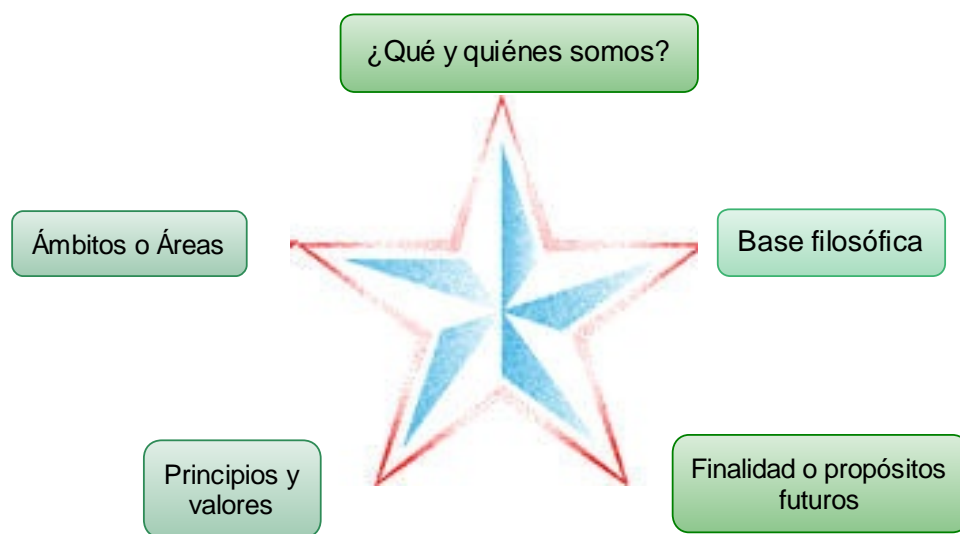


Figura 23 Visión

Análisis FODA

El análisis FODA es un método para estudiar en que sector está ubicado un negocio y su situación, es también una herramienta para determinar aspectos positivos y negativos ya sea personal o empresarial, además es de gran utilidad para realizar cambios importantes en el local comercial.

Las siglas FODA tienen significados Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, para realizar este análisis se debe tener en cuenta que las fortalezas y debilidades son internas y las oportunidades y

amenazas son externas; una vez aclarado este punto se procede a dibujar una matriz, en la cual se dividirán los cuatro puntos y se estudiara con precisión cuales son las carencias y ventajas de la organización.

FORTALEZAS	Internas	OPORTUNIDADES	Externas
DEBILIDADES		AMENAZAS	

Los objetivos del negocio

Los objetivos del negocio, tanto generales como específicos, que se buscarán alcanzar una vez puesto en marcha. Ejemplos de objetivos generales podrían ser:

“Ser la empresa líder en el mercado, ser una marca reconocida en el mercado, etc., mientras que ejemplos de objetivos específicos podrían ser aumentar las ventas en un 20% para el segundo semestre, lograr una participación de mercado del 15% antes de finalizar el primer año.”

Las estrategias del negocio

Las principales estrategias del negocio que se utilizarán y que permitirán alcanzar los objetivos propuestos. Ejemplos de estrategias podrían ser contar con insumos de primera calidad, tener puntos de venta ubicados estratégicamente.

El proceso del negocio

En este punto se hace una descripción de las etapas que comprenderán las operaciones diarias del negocio, empezando por las compras, pasando por la transformación de los productos, y culminando con el almacenaje y la distribución de éstos.




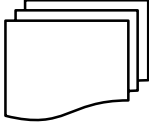
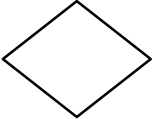

Para una mejor descripción del proceso del negocio o proceso productivo, es recomendable incluir en ésta aspectos técnicos relacionados, tales como la política de compras, el tamaño de inventario, los índices o estándares que se usarán para realizar el control de calidad, etc., así como elaborar un diagrama de flujo o flujograma.

Flujogramas

También denominado diagrama de flujo, es una forma de representar gráficamente el proceso de una actividad a través de símbolos.

Símbolos del diagrama de flujo

Tabla 22 Símbolo de diagramas

Símbolo	Descripción	Símbolo	Descripción
	Terminal: indica el inicio y fin del proceso		Actividad: representa una actividad llevada a cabo en un proceso
	Documentos: se refiere a un documento utilizado en un proceso		Multidocumento: refiere a un conjunto de documentos
	Decisión: indica la toma de decisiones del tipo "Sí" –"No"		Línea de flujo: indica información sobre el sentido de flujo de un proceso

El local del negocio

Una descripción del local en donde funcionará el negocio, por ejemplo, se indica la infraestructura, tamaño, ubicación y las razones por las que se ha elegido dicha ubicación, etc.

Para una mejor descripción del local de negocio, es recomendable incluir, la localización, los equipos y el mobiliario (disposición de planta), así como hacer uso de planos en donde se muestre su ubicación y/o en donde se muestre la distribución de sus elementos.

La estructura orgánica

En este punto se señala el tipo de organización que tendrá el negocio (funcional, por producto, matricial, etc.), las áreas, departamentos o unidades orgánicas que lo conformarán, y las relaciones jerárquicas que se darán entre éstas.

Para una mejor descripción de la estructura orgánica del negocio, es recomendable representar ésta a través de un organigrama.

Ejemplo:

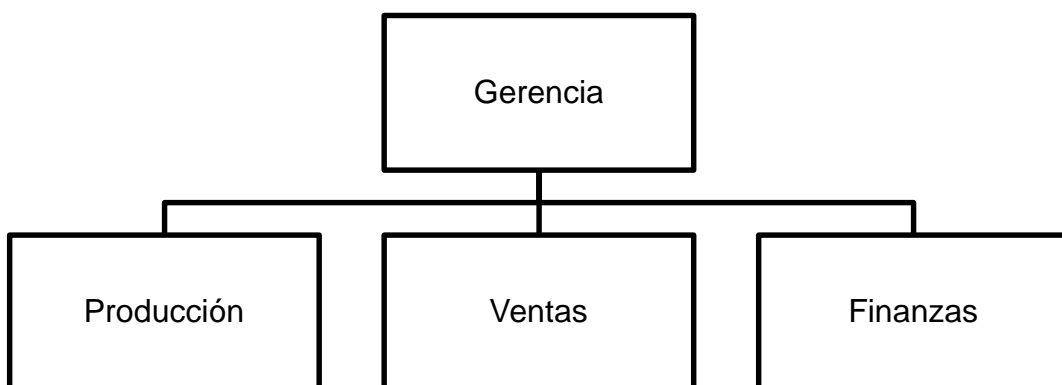


Figura 24 Ejemplo de Estructura Orgánica

Los cargos y las funciones

En este punto señalamos los puestos o cargos que tendrán cada área, departamento o unidad orgánica del negocio, las funciones generales que tendrán cada uno y, de ser posible, sus funciones específicas o tareas, así como sus obligaciones y responsabilidades.

Ejemplo:

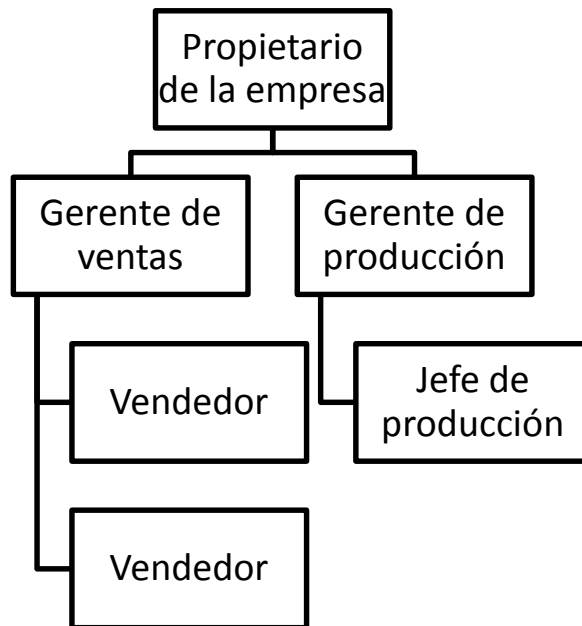


Figura 25 Ejemplo de Cargos y funciones

Cargos y funciones

Es un instrumento o herramienta que contiene las tareas que desarrolla cada funcionario en las actividades dentro de la empresa. Este debe ser elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores empresariales.

Importancia

El manual de funciones de la empresa es importante ya que es una herramienta relevante para la toma de decisiones y el orden de la

organización en niveles jerárquicos, minimiza los conflictos de áreas, marca responsabilidades, divide el trabajo y fomenta el orden.

El Manual de Organización y Funciones debe de estar en constante modificación y actualización para adaptarse a los nuevos tiempos, esto permite una mejor selección y desempeño del personal y la consolidación de la cultura organizacional; actualmente esta herramienta viene siendo usada por grandes corporaciones a nivel mundial basada en el nuevo enfoque en la Gestión del Talento Humano en las empresas.

El perfil del equipo directivo

Este punto describe el equipo de trabajo con el que ya se cuenta para poner en marcha y posteriormente dirigir el negocio (esto, sobre todo, si el principal objetivo del plan de negocios es el de presentarlo a potenciales inversionistas).

Por ejemplo, se señala la trayectoria profesional de cada uno de los integrantes del equipo, la experiencia que tienen en el tipo de negocio, sus proyectos realizados, sus logros obtenidos, los conocimientos, habilidades y destrezas que aportarán al negocio, etc.

ACTIVIDAD 2

- **Realice un ejemplo de los siguientes aspectos:**




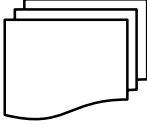
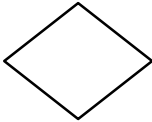

Objetivos del negocio:

.....
.....
.....

Estrategias del negocio:

.....
.....
.....

Complete el siguiente cuadro sobre los símbolos del flujograma y su descripción.

Símbolo	Descripción	Símbolo	Descripción
	Terminal:		Actividad:
	Documentos:		Multidocumento:
	Decisión:		Línea de flujo:

Sección 6. Plan de marketing

Este punto describe aspectos relacionados con el mercado, al referirse a esta palabra estamos hablando por ejemplo a qué tipo de empresa pertenecerá el negocio, cuales son los posibles clientes a los que se va dirigir y cuál será su competencia en el mundo comercial.

Lo que el estudio de mercado desea mostrar al lector es información relevante y señalar como se va a aprovechar dicha información para demostrar la factibilidad del negocio.

Para realizar un estudio de mercado exitoso debemos seguir los siguientes pasos.

- **Datos de mercado**

Cuando se emprende la investigación siempre debe buscar las últimas preferencias. Compara las estadísticas y el crecimiento del mercado

Para esto será necesario preguntarse lo siguiente:



Un mercado sólido y próspero es la clave ya que no se trata de iniciar un negocio en un mercado que está a travesando dificultades.

El análisis de la competencia

El análisis de la competencia describe los futuros competidores del negocio, tanto directos (empresas que producen o venden productos o servicios similares al que se va a ofrecer) como indirectos (empresas que producen o venden productos o servicios sustitutos al que se va a ofrecer).

En este punto se podría señalar, por ejemplo, cuántos son, cuáles son los principales, dónde están ubicados, cuál es su experiencia, cuál es su capacidad, qué materiales o insumos usan para sus productos, cuáles son sus precios, cuáles son sus puntos de venta, qué medios publicitarios utilizan, cuáles son sus fortalezas y debilidades, etc.

Para obtener esta información lo usual es acudir a los lugares en donde los competidores están ubicados y observar los productos o servicios que ofrecen, sus precios, sus estrategias publicitarias, etc., o visitar sus locales y observar los productos o servicios que más venden, sus procesos, la atención que le brindan a los consumidores, etc.

El plan de marketing

El plan de marketing o plan de comercialización señala las principales estrategias de marketing o estrategias comerciales que se utilizarán para atender el mercado objetivo.

Las estrategias de marketing suelen dividirse en estrategias para los cuatro elementos que conforman la mezcla marketing (producto, precio, plaza y promoción).

Ejemplos de estrategias de marketing podrían ser:

Producto: las características innovadoras que tendrá el producto, los servicios que incluirá, etc.
Precio: el precio de introducción que tendrá el producto y el precio que tendrá una vez que haya aumentado la demanda, los tipos de descuento que se utilizarán, etc.
Plaza: los intermediarios con los que se trabajará, los puntos de venta en donde se venderá el producto, etc.
Promoción: los medios publicitarios que se utilizarán, las promociones de ventas que se ofrecerán, entre otros.

Tabla 23 estrategias de Marketing

Para formular las estrategias de marketing se deben tomar en cuenta el, el análisis del mercado, y de la competencia.

Por ejemplo, una de las estrategias podría ser utilizar el medio publicitario que le sea más accesible al consumidor que conforma el mercado objetivo, o que mejores resultados le esté dando al que será el principal competidor

Sección 7. Modelo y evaluación del Financiera

Sistema contable

Un sistema contable proporciona información económica y social a través de los resultados de un proceso, que se origina en datos económico - financieros, en los que se recolecta y se resume en informes que son la base para la toma de decisiones.

- Para lo cual se recomienda emplear la siguiente metodología:
- Identificar transacciones
- Registrar las transacciones
- Clasificar la información según el CATÁLOGO ÚNICO DE CUENTAS

Definición De Cuentas

Tabla 24 Definición de cuentas

NOMBRE	CONCEPTO
ACTIVO	Una empresa emplea sus activos para producir bienes o servicios capaces de satisfacer deseos o necesidades de los clientes. Puesto que estos bienes o servicios satisfacen tales deseos o necesidades, los clientes están dispuestos a pagar por ellos.
PASIVO	Un pasivo es una obligación o responsabilidad de actuar de una determinada manera. Las obligaciones pueden ser exigibles legalmente como consecuencia de la ejecución de un contrato o de una obligación de tipo legal Los pasivos proceden de transacciones u otros sucesos ocurridos en el pasado.
PATRIMONIO	En ocasiones, la creación de reservas viene obligada por leyes o reglamentos, con el fin de dar a la empresa y sus acreedores una

	<p>protección adicional contra los efectos de las pérdidas.</p> <p>Otros tipos de reservas pueden haber sido constituidas porque las leyes fiscales del país conceden exenciones o reducciones impositivas, cuando se produce su creación o dotación</p>
INGRESOS	<p>Son ganancias otras partidas que, cumpliendo la definición de ingresos, no surgen de las actividades ordinarias llevadas a cabo por la institución; suponen incremento en los beneficios económicos y, como tales, no son diferentes en su naturaleza de los ingresos ordinarios.</p> <p>La definición de ingresos incluye también las ganancias no realizadas; por ejemplo aquéllas que surgen por la revalorización de los títulos cotizados o los incrementos de valor en libros de los activos a largo plazo.</p>
GASTOS	<p>Incluye tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la entidad. Entre los gastos de la actividad ordinaria se encuentran, por ejemplo, el costo de las ventas, los salarios y la depreciación.</p> <p>Usualmente, los gastos toman la forma de una salida o depreciación de activos, tales como efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, inventarios o propiedades, planta y equipo</p>

Fuente: Tomado de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria págs. 7-10

Transacciones

Definición: son operaciones que se realizan entre dos o más partes y por lo general son intercambios ya sea de bienes, servicios o capital. Ejemplo: el SR José Villarreal compró un terreno en Otavalo para lo cual pago \$50.000,00.

Aquí se observa que el Sr. José Villarreal realizó una operación o transacción de su dinero por un terreno.

Libro diario general

Es uno de los registros de entrada original, se utiliza como único registro de entrada o en esta fase de estudio. Es el sistema contable y sirve para registrar las transacciones separadas en partida doble, es decir apartando las cuentas del débito y crédito.

Composición del libro diario

El libro diario se compone de las siguientes partes fundamentales:

- a) Encabezamiento, compuesto del nombre de la empresa, del documento "Diario general", y el período.
- b) Fecha, es una columna para registrar la fecha de cada transacción.
- c) Descripción.- se registran los nombres de las cuentas y el resumen de la transacción
- d) Referencia.- sirve para registrar el número o el código de la cuenta del mayor general.
- e) Débito.- registra el valor de la parte de débito de cada una de las transacciones
- f) Crédito.- registra el valor de la parte del crédito de cada una de las transacciones.

Ejemplo del rayado del libro diario

Tabla 25 Ejemplo del rayado del libro diario

Fecha	Nombre de la cuenta	Ref	Débito	Crédito

Mayorización

En el diario general, las cuentas se registran indistintamente, a medida que se presentan en las diferentes transacciones. Es necesario tomar todos los valores registrados en la misma cuenta durante el proceso del diario general.

En el libro mayor general se abre un registro para cada una de las cuentas, que sirven para trasladar los valores jornalizados.

Forma y contenido del mayor general

El mayor general contiene la siguiente información básica:

- a) Nombre de la cuenta
- b) Número de la cuenta
- c) Fecha
- d) Descripción del registro
- e) Referencia
- f) Débito
- g) Crédito
- h) Saldo

Nombre de la cuenta

Se registra en la parte superior de la cuenta y sirve para identificar claramente la cuenta que corresponde para facilitar su Mayorización.

Número de la cuenta

Se registra a continuación del nombre de la cuenta, en la parte superior derecha, este número corresponde al asignado en el código de las cuentas, así identificamos con precisión a la cuenta, aunque no miremos el nombre.

Fecha

Corresponde a la fecha de registro en el diario general, se compone de año, mes y día; en cada página de la cuenta se registra el año y el mes, únicamente el diario varía durante los registros.

Descripción

En esta columna se registra el origen de los valores del débito o crédito. Muchos contadores registran exclusivamente los valores que corresponden al balance general inicial, al cierre de cuentas y los ajustes contables.

Referencia

Registra el número del asiento de diario en el cual se contabilizó el valor de la cuenta que se está mayorizando.

Débito

Los valores registrados en el débito del diario general se trasladan al débito del mayor general; caso de no cumplir este principio; se comete un error.

Crédito

Los valores registrados en el crédito del diario general, se trasladan al crédito del mayor general, caso de no cumplir con este principio, se comete un error.

Saldo

Es la diferencia entre el débito y el crédito. Es necesario conocer la naturaleza de las cuentas para determinar el tipo de saldo que se obtiene en forma progresiva. No olvide que las cuentas de activos y gastos tienen saldo deudor; los pasivos, patrimonios e ingresos tienen saldo acreedor.

La forma o contenido de las diferentes cuentas contables está de acuerdo con las necesidades de la empresa. A continuación se presentan los siguientes tipos de cuentas de mayor más conocidas.

Rayado a un solo folio con una clase de saldo

Nombre de la cuenta

número

fecha	descripción	referencia	Debito	crédito	saldo

Estados financieros

Los estados financieros son el resultado del registro contable realizado en un determinado periodo. Constituyen el producto final de las transacciones realizadas por la empresa en ese periodo contable.

El estado de resultados

La liquidación de los ingresos operativos y no operativos con los gastos operativos, no operativos y financieros arroja un resultado final, que es la utilidad o la pérdida generada por la empresa en un periodo contable determinado.

Partes que componen el Estado de resultados

El estado de resultados se compone de las siguientes partes:

a) **Encabezamiento, compuesto de:**

Nombre de la empresa comercial.

Nombre del documento contable, estado de resultados; y,

Periodo al que corresponde el estado de resultados.

b) **Ingresos**

En una empresa de servicios, los ingresos se clasifican en tres grupos:

- Ingresos operativos;
- Ingresos no operativos; y,
- Ingresos financieros.

c) **Gastos**

Los gastos se clasifican en: gastos de ventas, de administración, otros gastos operativos y gastos financieros.

Balance Situación Financiera

Es aquel que representa la situación financiera de la empresa en un momento determinado, a la última fecha del periodo contable; por ejemplo: 31 de marzo del 20x1, 30 de junio del 20x1, 31 de diciembre del 20x1, etc.

Estructura del Estado de situación Financiera

Empresa XYZ
Estado de situación Financiera

Del al

1	ACTIVO
11	FONDOS DISPONIBLES
13	INVERSIONES
14+1499	CARTERA DE CREDITOS BRUTA
14	CARTERA DE CREDITOS
16	CUENTAS POR COBRAR
18	PROPIEDADES Y EQUIPO
19	OTROS ACTIVOS
	TOTAL ACTIVO
21	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
2101	Depósitos a la vista
2103	Depósitos a plazo
26	OBLIGACIONES FINANCIERAS
29	OTROS PASIVOS
	TOTAL PASIVO
31	CAPITAL SOCIAL
3101	Capital pagado
33	RESERVAS
3301	Legales
3303	Especiales
36	RESULTADOS
3601	Utilidades o excedentes acumuladas
3602	(Pérdidas acumuladas)
3603	Utilidad o excedente del ejercicio
3604	(Pérdida del ejercicio)
	TOTAL PATRIMONIO

Estructura del Estado de pérdidas y ganancias

Empresa XYZ Estado de pérdidas y ganancias

Del al

TOTAL INGRESOS

51 INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS

- 5101 Depósitos
- 5102 Operaciones interbancarias
- 5103 Intereses y descuentos de inversiones en títulos valores
- 5104 Intereses y descuentos de cartera de créditos
- 510405 Cartera de créditos comercial
- 510410 Cartera de créditos de consumo
- 510415 Cartera de créditos de vivienda
- 510420 Cartera de créditos para la microempresa
- 510421 Cartera de crédito educativo
- 510425 Cartera de créditos de inversión pública
- 510430 Cartera de créditos refinanciada
- 510435 Cartera de créditos reestructurada
- 510450 De mora
- 5190 Otros intereses y descuentos

41 INTERESES CAUSADOS

- 4101 Obligaciones con el público
- 4102 Operaciones interbancarias
- 4103 Obligaciones financieras
- Valores en circulación y obligaciones convertibles en
- 4104 acciones
- 4105 Otros intereses

MARGEN NETO INTERESES

52 COMISIONES GANADAS

- 5201 Cartera de créditos
- 520105 Cartera de créditos comercial
- 520110 Cartera de créditos de consumo
- 520115 Cartera de créditos de vivienda
- 520120 Cartera de créditos para la microempresa
- 520125 Cartera de créditos reestructurada
- 5290 Otras

54 INGRESOS POR SERVICIOS

- 5404 Manejo y cobranzas
- 5490 Otros servicios
- 549005 Tarifados con costo máximo

- 549010 Tarifados diferenciados
- 549090 Otros
- 42 COMISIONES CAUSADAS
 - 4201 Obligaciones financieras
 - 4202 Operaciones contingentes
 - 4203 Cobranzas
 - 4204 Por operaciones de permuta financiera
 - 4205 Servicios fiduciarios
 - 4290 Varias
- 53 UTILIDADES FINANCIERAS
 - 5301 Ganancia en cambio
 - 5302 En valuación de inversiones
 - 5303 En venta de activos productivos
 - 5304 Rendimientos por fideicomiso mercantil
 - 5305 Arrendamiento financiero
- 43 PERDIDAS FINANCIERAS
 - 4301 Pérdida en cambio
 - 4302 En valuación de inversiones
 - 4303 En venta de activos productivos
 - 4304 Pérdidas por fideicomiso mercantil

MARGEN BRUTO FINANCIERO

- 44 PROVISIONES
 - 4401 Inversiones
 - 4402 Cartera de créditos
 - 4403 Cuentas por cobrar
 - Bienes realizables, adjudicados por pago y de
 - 4404 arrendamiento mercantil
 - 4405 Otros activos
 - 4406 Operaciones contingentes

MARGEN NETO FINANCIERO

- 45 GASTOS DE OPERACION
 - 4501 Gastos de personal
 - 4502 Honorarios
 - 4503 Servicios varios
 - 4504 Impuestos, contribuciones y multas
 - 4505 Depreciaciones

4506 Amortizaciones

4507 Otros gastos

MARGEN DE INTERMEDIACION

55 OTROS INGRESOS OPERACIONALES

5502 Utilidad en venta de bienes realizables y recuperados

5590 Otros

46 OTRAS PERDIDAS OPERACIONALES

4690 Otras

MARGEN OPERACIONAL

56 OTROS INGRESOS

5602 Utilidad en venta de acciones y participaciones

5604 Recuperaciones de activos financieros

47 OTROS GASTOS Y PERDIDAS

4703 Intereses y comisiones devengados en ejercicios anteriores

4790 Otros

GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS

48 IMPUESTOS Y PARTICIPACION A EMPLEADOS

GANANCIA O (PERDIDA) DEL EJERCICIO

Sección 8. Conclusiones y anexos

Conclusiones

La sección de conclusiones señala las conclusiones que se han obtenido al elaborar el plan de negocios, y las recomendaciones que se brindan como consecuencia de cada una de las conclusiones obtenidas el resultado obtenido luego de un proceso de experimentación o desarrollo y que establezca parámetros finales sobre lo observado.

Los anexos

Finalmente, los anexos o documentos adjuntos son documentos que brindan información adicional al lector, y que son incluidos al final del plan

de negocios con el fin de no recargar demasiado la parte principal y terminar dificultando su lectura.

Estos documentos suelen estar conformados por las encuestas realizadas en el estudio del mercado, el contrato de arrendamiento del local, los contratos con los principales proveedores, los acuerdos con socios, el material promocional (anuncios, folletos, catálogos, etc.), las especificaciones técnicas de la producción, el detalle de la estructura de costos, los currículums de los miembros del equipo directivo, entre otros.

ACTIVIDAD 3

- **Ubique en el recuadro los cuatro elementos que conforman la mezcla marketing. (4 P)**

1.	2.
3.	4.

EVALUACION UNIDAD II

Instrucciones:

Lea con atención cada una de las preguntas para que escoja la respuesta correcta. No debe tachar ni usar corrector, en ese caso la pregunta será anulada.

“EL QUE ESTUDIA APRENDE, EL QUE APRENDE SABE Y TRIUNFA”

EVALUACIÓN:

1.- ESCRIBA VERDADERO O FALSO SEGÚN LO QUE USTED CREE CONVENIENTE

- a) Un sistema contable proporciona información económica y social a través de los resultados de un proceso ()
- b) Transacciones son operaciones que se realiza una sola parte y no son intercambios ya sea de bienes, servicios o capital ()

2.- Subraye la respuesta que es correcta.

La matriz FODA es:

- a) Un método para estudiar el negocio
- b) Una herramienta contable
- c) Un esquema orgánico de funciones
- d) Emprendedores por Necesidad

Concepto del Visión

- a) Es una descripción de lo que queremos que la organización llegue a ser en un tiempo determinado
- b) Es una decisión de la organización

El pasivo es:

- a) Una obligación o responsabilidad de actuar de una determinada manera.
- b) Proceso encargado de diferenciar los problemas de una empresa.
- c) Ninguno

4.- UNA ENTRE LINEAS LO CORRECTO

Características del emprendedor:

Libro diario	Es el sistema contable y sirve para registrar las transacciones desglosadas en partida doble
Libro Mayor	Son el resultado del registro contable realizado en un determinado periodo. Constituyen el producto final de las transacciones realizadas por la empresa en ese periodo contable
Balances	Se abre un registro para cada una de las cuentas, que sirven para trasladar los valores journalizados.

UNIDAD III

UNIDAD III

Tabla 26. Plan de unidad 3

Plan de unidad III
<p>Temas: Plan de negocios de la caja de Ahorro y Crédito “Creciendo Juntos”</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Portada y tabla de contenidos 2. Resumen ejecutivo 3. Descripción del negocios 4. Análisis del entorno 5. Plan estratégico 6. Modelo y evaluación financiera 7. Conclusiones y anexos
<p>Objetivos:</p> <p>Aplicar un plan de negocio en la Caja de Ahorro y crédito Creciendo Juntos mediante el ejemplo desarrollado, con la finalidad de entregar a los socios un documento que mejore la administración.</p>
<p>Estrategias metodológicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se formaran 5 grupos de trabajo • Se entregaran hojas de papel bond, esferos lápiz borrador para que los socios puedan aplicar los conocimientos adquiridos anteriormente. • Se establecerá un tiempo determinado el cual escogerán los socios para la presentación del trabajo
<p>Recursos tecnológicos</p> <p>Computador Papel bond Esferos Lápiz Borrador</p>
<p>Evaluación</p> <p>Al final de la unidad se pide de la manera más cordial realizar la evaluación, misma que permite medir los conocimientos de cada uno de los socios.</p>

PLAN DE NEGOCIOS DE AHORRO Y CRÉDITO



**CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO
COMUNITARIA CRECIENDO JUNTOS**

Elaborado por: Johanna Paola López Morales

2014 – 2015

Plan de Negocios empresa en marcha para la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria “Creciendo Juntos”

Resumen ejecutivo

Caja de Ahorro y Crédito “Creciendo Juntos”, está ubicada en el barrio 10 de Agosto.

Es una organización que se dedica a prestar servicios financieros como microcréditos en montos desde \$100.00 hasta \$1500.00 dólares a un porcentaje mínimo de interés que es del 3% mensual; estos servicios son adquiridos por los socios de forma permanente y si se diera el caso de prestar el servicio a terceros se el monto máximo es de \$500.00 dólares siempre y cuando un socio sea el garante de dicho préstamo. También incentiva a sus integrantes el Ahorro es por esto que cada uno de los socios hace aportaciones mensuales esto de forma precisa.

Su misión es promover el desarrollo económico y cubrir necesidades monetarias ya que muchas se accede a préstamos en instituciones financieras en las que su tasa de interés es muy alta. Por este motivo la Caja busca la confiabilidad de sus clientes

Los análisis realizados señalan que invertir en esta organización es rentable porque las aportaciones son bien utilizadas y además generan ingresos adicionales y mejoran la calidad de vida para estos hogares.

Descripción del negocio

Datos básicos del negocio

Tabla 27. datos de la caja de Ahorro

Nombre del negocio:	Caja de Ahorro y Crédito "Creciendo Juntos"
Ubicación :	Sector: Barrio 10 de Agosto Parroquia: Caranqui
Tipo de actividad	Servicios Financieros

Descripción del negocio

La Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos está conformada por 50 socios activos que y han venido trabajando desde el año 2010. La caja de ahorro se dirige a los moradores del barrio de agosto, se ha elegido este lugar porque durante muchos años se ha vivido en sociedad amigable con todos sus habitantes, esto llevo a fundamentar principios y valores como son: respeto colaboración y especialmente la unión entre los mismos.

Es una organización que se ha planteado como trabajo apoyar al desarrollo económico de sus integrantes se caracteriza por ser una organización basada en principios éticos y sobre todo ser un grupo colaborativo y solidario ante cualquier circunstancia que afecte a cualquier socio.

La Caja de Ahorro y Crédito se dedica a brindar servicios financieros entre los socios. En los créditos que otorga brinda el porcentaje de interés más accesible para sus acreedores tratándose de los siguientes:

Microcréditos:

- \$100.00 a un plazo de tres meses
- \$200.00 a un plazo de cinco meses
- \$300.00 a un plazo de seis meses

Ahorro:

El ahorro se lo realiza de forma mensual con un monto de 30.00 dólares por socio y se efectuara en el transcurso de la sesión que se cumple en las fechas establecidas.

Actividades de la Caja De Ahorro Y Crédito

La Caja de Ahorro y Crédito realizará las siguientes actividades:

Ingreso de socios:

Deben llenar el formulario, luego el Consejo de Administración será el encargado de aceptar o negar el ingreso del socio a la Caja, en el caso de que la solicitud sea negada se le hará conocer a la persona interesada las razones por las cuales su solicitud no fue aprobada.

Préstamos:

El socio podrá acceder a un préstamo a partir del tercer mes de haber sido creada la Caja, se concederán 5 créditos mensuales por montos de \$100.00 hasta \$1500.00 dólares; que luego se irán incrementando de acuerdo a los ingresos que se generen; para lo cual el socio deberá llenar un formulario.

Para acceder a un préstamo los socios deben cumplir los siguientes requisitos:

- Estar al día en sus aportaciones
- No tener créditos vigentes en la Caja.
- Ser socio activo de la Caja y realizar movimientos de ahorros de dinero

En caso de no ser socio de la Caja de Ahorro y Crédito los requisitos son:

- Presentar un garante que debe ser un socio de la misma Caja de Ahorro y Crédito.
- Llenar el formulario

Tipo de aportaciones

Es necesario describir el tipo de aportaciones a realizar por los socios para el financiamiento de la Caja los cuales son:

Ahorro obligatorio

Se lo realiza mensualmente por un valor de \$30,00 dólares el cual le genera al socio un interés del 3% anual. El valor por ahorro obligatorio le sirve como encaje al momento de solicitar un préstamo, y solo puede ser retirado en su totalidad al momento de retirarse de la Caja; salvo el caso que tuviera un préstamo vigente del cual se le descontará los valores adeudados sin reclamos posteriores.

Políticas de cobranza

Para evitar la morosidad en las cuotas se debe establecer en primer lugar políticas de prevención, y luego en el caso de que los socios no cancelen una o más cuotas por algún crédito que hayan obtenido de la Caja se debe determinar la manera de cómo recuperar el valor otorgado en calidad de préstamo al socio de la siguiente manera:

- El tesorero o contador de la Caja será el responsable de la recuperación de las cuotas vencidas, por lo tanto es quien debe tomar acciones preventivas oportunas.
- Al momento de otorgar el crédito se debe dar a conocer al deudor, que si se atrasa en sus pagos se le cobrará un interés por mora del 0.5% por cada día posterior a la fecha de vencimiento de la cuota.
- Se debe incentivar el pago oportuno del crédito, señalando que al cumplir con sus obligaciones, podrán renovar su crédito por un mayor monto, de acuerdo a su capacidad de pago y necesidad.
- Un socio que ha pagado con atrasos reiterados tendrá menos posibilidades de acceder a otro crédito en comparación a otro socio que nunca se atrasó.
- Se debe elaborar informes de manera mensual concernientes a las gestiones realizadas para la recuperación de las cuotas vencidas, que deben ser entregados a la directiva.

Inversión inicial

En la Inversión Inicial se refleja todos los recursos necesarios para que la Caja pueda iniciar con sus actividades entre los que se detalla:

- Adecuación de las oficinas de la Caja de Ahorro y Crédito. • Adquisición de activos fijos como: Equipo de Computación, Equipo de Oficina, Muebles y Enseres, etc.
- Capital de trabajo para tres meses incluye: pago de los servicios básicos, compra de materiales de oficina, impresión de toda la documentación como: solicitudes de ingreso, papeletas de depósitos y retiros, solicitudes de créditos, libretas de ahorro etc.

Análisis del entorno

Datos sobre el público

Se ha determinado que en los últimos tiempos la población en el Barrio ha incrementado es por esto que se espera seguir agregando personal que desee brindar sus aportes a la Caja de Ahorro

Datos de la competencia

En el sector se han creado varias organizaciones que se dedican a la misma actividad por lo tanto la Caja de Ahorro y Crédito constantemente utiliza estrategias para que los socios se mantengan e ingresen nuevos aportadores.

Plan estratégico

Misión

La caja de Ahorro y Crédito “Creciendo Juntos” es una pequeña organización que promueve el desarrollo económico y realiza actividades financieras de alta calidad para cubrir las necesidades monetarias y buscando la sostenibilidad de sus socios utilizando recursos monetarios que han sido aportados por y para los mismos integrantes.

Visión

Ser una Caja Ahorro y Crédito confiable que promueve al progreso de los socios ofreciendo productos financieros como son créditos de fácil acceso para mejorar la calidad de vida y generar mayores ingresos en sus familias.

Análisis FODA de la Caja De Ahorro Y Crédito

Tabla 28 Matriz FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo de todos los socios para su creación. • Disposición para realizar aportes para el crecimiento de la Caja. • El local destinado para sus actividades se ausenta de pagos de arriendo • Facilidad para acceder a un préstamo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de confianza por ser una entidad nueva. • Los socios no cancelen su aporte por ahorro obligatorio en los diez primeros días de cada mes. • Morosidad en las cuotas de los préstamos
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar tasas de interés accesibles para el otorgamiento de préstamos. • Recibir ingresos trimestrales de dinero por actividades grupales organizados por la directiva • Ampliación de productos y servicios. • Posibilidad de convertirse en el futuro en una Cooperativa de Ahorro y Crédito 	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de cajas de Ahorro Comunitarias en el mismo sector • Sus adversarios brindan mejores productos y servicios o mayores montos al otorgar préstamos • La crisis económica que afecta a todos por igual.

Puesta en marcha del negocio

El motivo de la creación de la Caja de Ahorro es satisfacer necesidades económicas y así solucionar circunstancias de bajos recursos en las familias del sector, de varias opciones se eligió formar la caja de Ahorro porque es fácil de organizar en pequeñas comunidades, además satisfacen la demanda de créditos en pequeños montos, solucionando así el famoso problema de los chulqueros quienes hacían prestamos con altas tasas de interés.

Este negocio ha venido progresando poco a poco y se ha comprobado que más moradores del barrio han pedido ser parte de esta Caja todo esto gracias a su buena organización y sobre todo al cumplimiento de normas internas establecidas.

Objetivos del negocio

Ser una organización que trabaje en unidad con el apoyo de sus socios para cumplir metas establecidas para su crecimiento

- Impulsar el ahorro en sus socios
- Formar un fondo común de capitalización.
- Otorgar préstamos a los socios en dinero a un bajo porcentaje de interés.
- Efectuar operaciones financieras a favor de los asociados, cuando las necesidades lo requieran.
- trabajar en equipo para lograr la superación y cumplimiento de sus objetivos

Las estrategias del negocio

1. Las estrategias que ha optado por utilizar esta organización son:

2. Fomentar el ahorro en los socios, es por esto que cada uno de sus integrantes deberá depositar en la Caja un monto mensual establecido.
3. La puntualidad en sus pagos y aportaciones.
4. Realizar movimientos que generen ingresos para la caja; estas serán 3 actividades anuales en las que serán responsables grupos de trabajo con el fin de aplicar valores.
5. Fijarse cuotas flexibles para los socios, estas seria por razones como atraso o inasistencia a reuniones convocadas con previo aviso.
6. Otorgar préstamos a terceras personas solo con los siguientes requisitos:
 - a. El crédito no debe ser mayor a 200.00
 - b. Con garante que debe ser socio del grupo
 - c. A una tasa de interés del 5%
 - d. A un plazo de 3 meses
7. Los socios que tengan créditos pendientes, no podrán acceder a otro préstamo siempre y cuando culminen sus pagos incompletos.

Proceso del negocio

FLUJOGRAMAS DE PROCESOS FLUJOGRAMA N° 01

TRÁMITE PARA SER SOCIO DE LA CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO

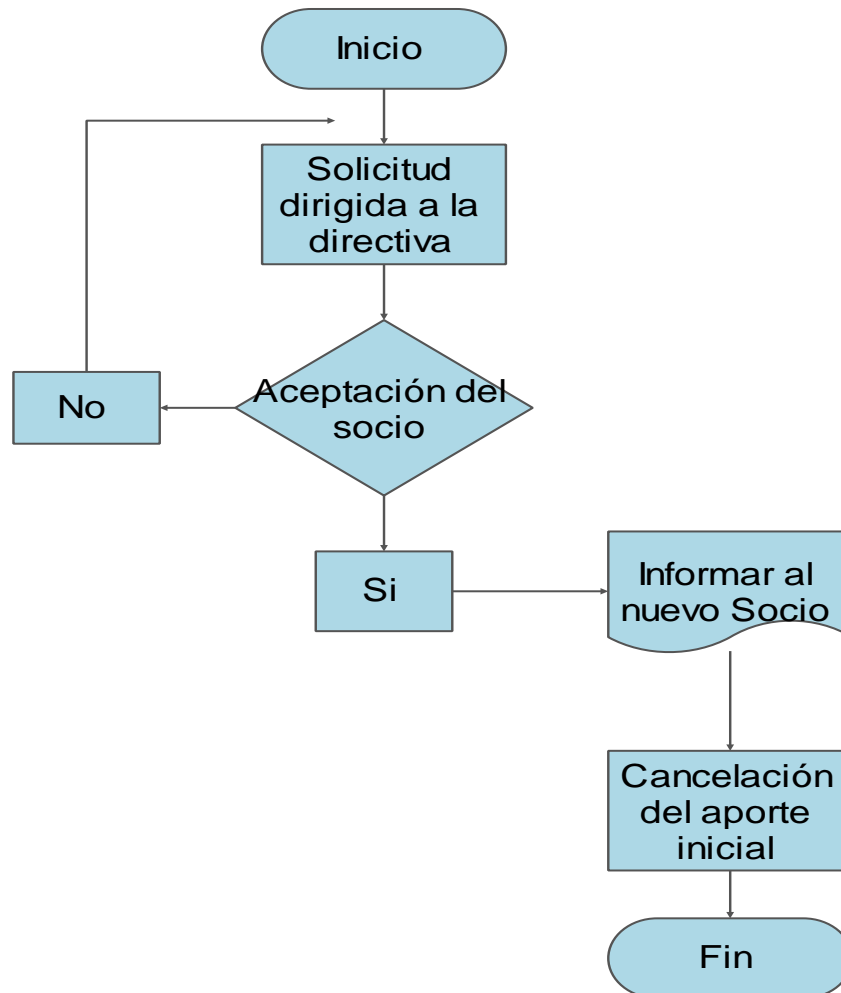


Figura 26 Flujoograma de procesos 1

FLUJOGRAMA N° 02 DEPÓSITO DE AHORROS.

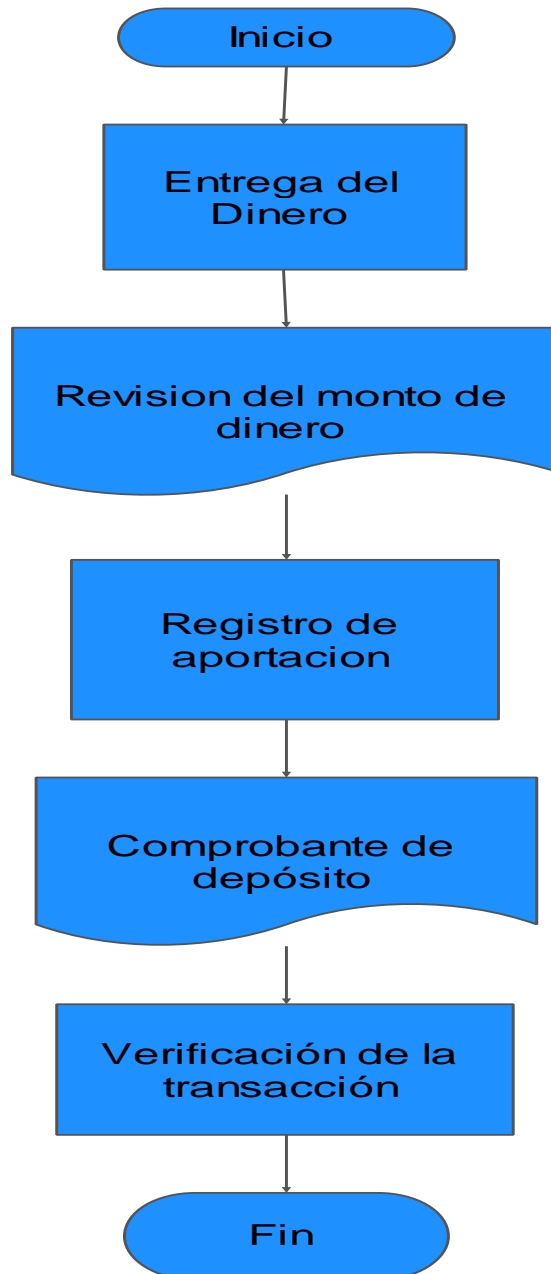


Figura 27 Flujoograma de procesos 2

Organización

Organigrama estructural

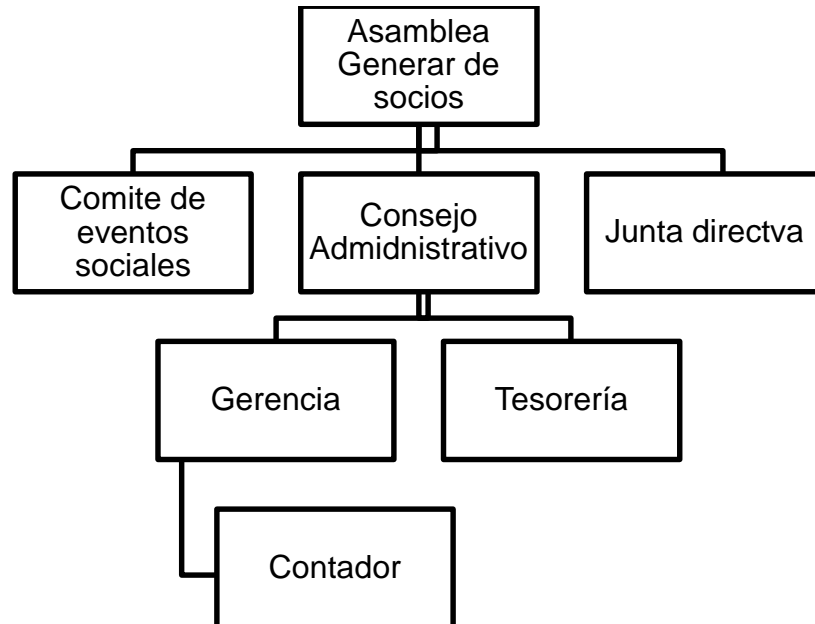


Figura 28 Organigrama estructural

Organigrama funcional

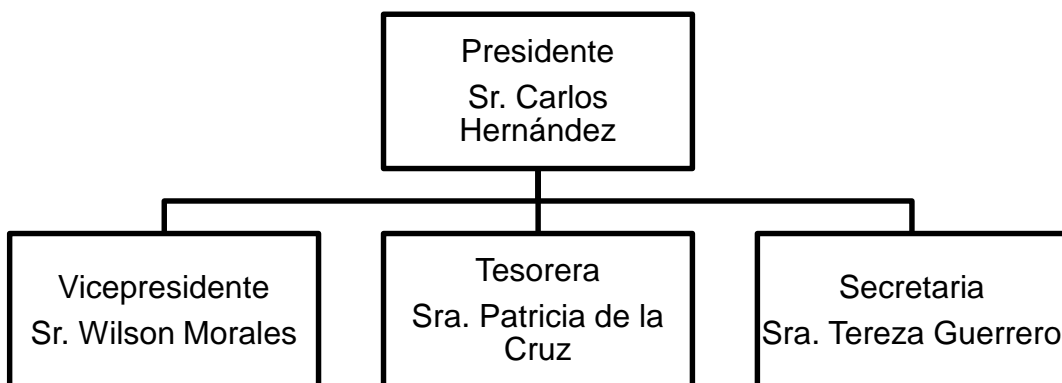


Figura 29 Organigrama Funcional

Manual de funciones de la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria “Creciendo Juntos”

Funciones de los cargos del organigrama estructural

Asamblea general de socios

- Proponer ideas nuevas
- Participar en las reuniones ordinarias
- (Colaborar en los eventos sociales)

Comité de eventos sociales

- Promover el desarrollo social
- Organizar y dirigir eventos sociales por ejemplo: fechas festivas

Consejo administrativo: Gerencia, Tesorería, Contador

- Coordinar con los socios políticas de la Caja De Ahorro
- Hacer cumplir el reglamento
- Realizar políticas de crédito y cobranza
- Avaluar créditos

Funciones de los cargos del organigrama funcional

Presidente

- Aprobar normativas de la cooperativa
- Evaluar el trabajo del administrador
- Coordinar actividades aprobadas por la Asamblea General de Socios

Vicepresidente

- Sustituir al presidente en caso de asistir a la reunión ordinaria
- Colaborar en todo momento al presidente

Tesorero

- Recaudar el dinero de los socios para luego depositarlo

- Dar informes mensuales de los montos del dinero que tiene la Caja de Ahorro

Secretaria

- Llevar registros de las actas de reuniones
- Dar lectura a las actas anteriores

Plan de marketing

Datos de mercado

En los últimos años en el sector financiero han aparecido muchas cajas de ahorro que realizan diversas actividades. En el Barrio 10 de agosto funcionan 4 cajas de ahorro, pero la diferencia que marca la caja de Ahorro y Crédito es que son los más antiguos y por ende son confiables ante los ojos del público.

Plan de Marketing

Tabla 29. Plan de Marketing

Estrategias
Producto:
Microcréditos: <ul style="list-style-type: none"> • \$100.00 a un plazo de tres meses • \$200.00 a un plazo de cinco meses • \$300.00 a un plazo de seis meses
Ahorro: El ahorro se lo realiza de forma mensual con un monto de 30.00 dólares por socio y se efectuara en el transcurso de la sesión que se cumple en las fechas establecidas

Precio

En el caso de la Caja de Ahorro y Crédito se realizara de la siguiente manera:

Los microcréditos tendrán una tasa de interés del 3% siempre y cuando sea a un socio de la misma

Si se diera el caso de otorgar un crédito a terceros se cobrara el microcrédito al 5 % de interés.

Plaza:

El lugar donde se realizaron las transacciones fue en el barrio 10 de Agosto

Promoción:

Los medios publicitarios que se utilizaron fueron volantes que se entregaron en el sector.

Modelo Financiero

Catálogo Único de Cuentas

Tabla 30 Catálogo Único de Cuentas

CÓDIGO	CUENTAS	USUARIOS					
		0	S	S	S	S	C
		m	E	E	E	E	O
		o	G	G	G	G	N
		1	2	3	4	5	
1	ACTIVO	X	X	X	X	X	X
11	FONDOS DISPONIBLES	X	X	X	X	X	X
1101	Caja	X	X	X	X	X	X
110105	Efectivo	X	X	X	X	X	X
110110	Caja chica	X	X	X	X	X	X
1103	Bancos y otras instituciones financieras	X	X	X	X	X	X
110305	Banco Central del Ecuador	X	X	X	X	X	X
110310	Bancos e instituciones financieras locales	X	X	X	X	X	X
110315	Bancos e instituciones financieras del exterior	X	X	X	X	X	X
110320	Instituciones del sector financiero popular y solidario	X	X	X	X	X	X
1104	Efectos de cobro inmediato	X	X	X	X	X	X
110401	Efectos de cobro inmediato	X	X	X	X	X	X
1105	Remesas en tránsito	X	X	X	X	X	X
110505	Del país	X	X	X	X	X	X
110510	Del exterior	X	X	X	X	X	X
12	OPERACIONES INTERFINANCIERAS	X	X	X	X	X	X
1201	Fondos interfinancieros vendidos	X	X	X	X	X	X
120105	Bancos	X	X	X	X	X	X
120110	Otras instituciones del sistema financiero	X	X	X	X	X	X
120115	Instituciones del sector financiero popular y solidario	X	X	X	X	X	X
1202	Operaciones de reporto con instituciones financieras	X	X	X	X	X	X
120205	Instituciones financieras públicas	X	X	X	X	X	X
120210	Bancos	X	X	X	X	X	X
120215	Otras instituciones del sistema financiero	X	X	X	X	X	X
120220	Instituciones del sector financiero popular y solidario	X	X	X	X	X	X
1299	(Provisión para operaciones interfinancieras y de reporto)	X	X	X	X	X	X
129905	(Provisión fondos interfinancieros vendidos)	X	X	X	X	X	X
129910	(Provisión para operaciones de reporto con inst. fin.)	X	X	X	X	X	X
13	INVERSIONES	X	X	X	X	X	X
1301	A valor razonable con cambios en el estado de resultados de entidades	X	X	X	X	X	X
1302	A valor razonable con cambios en el estado de resultados del Estado	X	X	X	X	X	X
1303	Disponibles para la venta de entidades del sector privado	X	X	X	X	X	X
1304	Disponibles para la venta del Estado o de entidades del sector público	X	X	X	X	X	X

1304	Disponibles para la venta del Estado o de entidades del sector público	X	X	X	X	X	X
1305	Mantenidas hasta su vencimiento de entidades del sector privado	X	X	X	X	X	X
1306	Mantenidas hasta su vencimiento del Estado o de entidades del sector público	X	X	X	X	X	X
1307	De disponibilidad restringida	X	X	X	X	X	X
130790	Otros	X	X	X	X	X	X
1399	(Provisión para inversiones)	X	X	X	X	X	X
139905	(Provisión por deterioro en valuación de inversiones)	X	X	X	X	X	X
139910	(Provisión general para inversiones)	X	X	X	X	X	X
14	CARTERA DE CRÉDITOS	X	X	X	X	X	X
1401	Cartera de créditos comercial prioritario por vencer	X	X	X	X	X	X
1402	Cartera de créditos de consumo prioritario por vencer	X	X	X	X	X	-
1403	Cartera de crédito inmobiliario por vencer	X	X	X	X	X	-
1404	Cartera de microcrédito por vencer	X	X	X	X	X	-
1405	Cartera de crédito productivo por vencer	X	X	X	X	X	-
1406	Cartera de crédito comercial ordinario por vencer	X	X	X	X	X	-
1407	Cartera de créditos de consumo ordinario por vencer	X	X	X	X	X	-
1408	Cartera de crédito de vivienda de interés público por vencer	X	X	X	X	X	-
1409	Cartera de créditos comercial prioritario refinanciada por vencer	X	X	X	X	X	X
1410	Cartera de créditos de consumo prioritario refinanciada por vencer	X	X	X	X	X	-
1411	Cartera de crédito inmobiliario refinanciada por vencer	X	X	X	X	X	-
1412	Cartera de microcrédito refinanciada por vencer	X	X	X	X	X	-
1413	Cartera de crédito productivo refinanciada por vencer	X	X	X	X	X	-
1414	Cartera de crédito comercial ordinario refinanciada por vencer	X	X	X	X	X	-
1415	Cartera de créditos de consumo ordinario refinanciada por vencer	X	X	X	X	X	-
1416	Cartera de crédito de vivienda de interés público refinanciada por vencer	X	X	X	X	X	-
1417	Cartera de créditos comercial prioritario reestructurada por vencer	X	X	X	X	X	X
1418	Cartera de créditos de consumo prioritario reestructurada por vencer	X	X	X	X	X	-
1419	Cartera de crédito inmobiliario reestructurada por vencer	X	X	X	X	X	-
1420	Cartera de microcrédito reestructurada por vencer	X	X	X	X	X	-
1421	Cartera de crédito productivo reestructurada por vencer	X	X	X	X	X	-
1422	Cartera de crédito comercial ordinario reestructurada por vencer	X	X	X	X	X	-
1423	Cartera de créditos de consumo ordinario reestructurada por vencer	X	X	X	X	X	-
1424	Cartera de crédito de vivienda de interés público reestructurada por vencer	X	X	X	X	X	-
1425	Cartera de créditos comercial prioritario que no devenga intereses	X	X	X	X	X	X
1426	Cartera de créditos de consumo prioritario que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1427	Cartera de crédito inmobiliario que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1428	Cartera de microcrédito que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1429	Cartera de crédito productivo que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1430	Cartera de crédito comercial ordinario que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1431	Cartera de créditos de consumo ordinario que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-

1432	Cartera de crédito de vivienda de interés público que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1433	Cartera de créditos comercial prioritario refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	X
1434	Cartera de créditos de consumo prioritario refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1435	Cartera de crédito inmobiliario refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1436	Cartera microcrédito refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1437	Cartera de crédito productivo refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1438	Cartera de crédito comercial ordinario refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1439	Cartera de créditos de consumo ordinario refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1440	Cartera de crédito de vivienda de interés público refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1441	Cartera de créditos comercial prioritario reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	X
1442	Cartera de créditos de consumo prioritario reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1443	Cartera de crédito inmobiliario reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1444	Cartera microcrédito reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1445	Cartera de crédito productivo reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1446	Cartera de crédito comercial ordinario reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1447	Cartera de créditos de consumo ordinario	X	X	X	X	X	-
1448	Cartera de crédito de vivienda de interés público	X	X	X	X	X	-
1449	Cartera de créditos comercial prioritario vencida	X	X	X	X	X	X
1450	Cartera de créditos de consumo prioritario vencida	X	X	X	X	X	-
1451	Cartera de crédito inmobiliario vencida	X	X	X	X	X	-
1452	Cartera de microcrédito vencida	X	X	X	X	X	-
1453	Cartera de crédito productivo vencida	X	X	X	X	X	-
1454	Cartera de crédito comercial ordinario vencida	X	X	X	X	X	-
1455	Cartera de créditos de consumo ordinario vencida	X	X	X	X	X	-
1456	Cartera de crédito de vivienda de interés público vencida	X	X	X	X	X	-
1457	Cartera de créditos comercial prioritario refinanciada vencida	X	X	X	X	X	X
1458	Cartera de créditos de consumo prioritario refinanciada vencida	X	X	X	X	X	-
1459	Cartera de crédito inmobiliario refinanciada vencida	X	X	X	X	X	-
1460	Cartera de microcrédito refinanciada vencida	X	X	X	X	X	-
1461	Cartera de crédito productivo refinanciada vencida	X	X	X	X	X	-
1462	Cartera de crédito comercial ordinario refinanciada vencida	X	X	X	X	X	-
1463	Cartera de créditos de consumo ordinario refinanciada vencida	X	X	X	X	X	-
1464	Cartera de crédito de vivienda de interés público refinanciada vencida	X	X	X	X	X	-
1465	Cartera de créditos comercial prioritario reestructurada vencida	X	X	X	X	X	X
1466	Cartera de créditos de consumo prioritario reestructurada vencida	X	X	X	X	X	-
1467	Cartera de crédito inmobiliario reestructurada vencida	X	X	X	X	X	-
1468	Cartera de microcrédito reestructurada vencida	X	X	X	X	X	-
1469	Cartera de crédito productivo reestructurada vencida	X	X	X	X	X	-
1470	Cartera de crédito comercial ordinario reestructurada vencida	X	X	X	X	X	-
1471	Cartera de créditos de consumo ordinario reestructurada vencida	X	X	X	X	X	-

1472	Cartera de crédito de vivienda de interés público reestructurada vencida	X	X	X	X	X	-
1473	Cartera de crédito educativo por vencer	X	X	X	X	X	-
1475	Cartera de crédito educativo refinanciada por vencer	X	X	X	X	X	-
1477	Cartera de crédito educativo reestructurada por vencer	X	X	X	X	X	-
1479	Cartera de crédito educativo que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1481	Cartera de crédito educativo refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1483	Cartera de crédito educativo reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X	X	-
1485	Cartera de crédito educativo vencida	X	X	X	X	X	-
1487	Cartera de crédito educativo refinanciada vencida	X	X	X	X	X	-
1489	Cartera de crédito educativo reestructurada vencida	X	X	X	X	X	-
1499	(Provisiones para créditos incobrables)	X	X	X	X	X	X
149905	(Cartera de créditos comercial prioritario)	X	X	X	X	X	X
149910	(Cartera de créditos de consumo prioritario)	X	X	X	X	X	-
149915	(Cartera de crédito inmobiliario)	X	X	X	X	X	-
149920	(Cartera de microcréditos)	X	X	X	X	X	-
149925	(Cartera de crédito productivo)	X	X	X	X	X	-
149930	(Cartera de crédito comercial ordinario)	X	X	X	X	X	-
149935	(Cartera de crédito de consumo ordinario)	X	X	X	X	X	-
149940	(Cartera de crédito de vivienda de interés público)	X	X	X	X	X	-
149945	(Cartera de créditos refinanciada)	X	X	X	X	X	X
149950	(Cartera de créditos reestructurada)	X	X	X	X	X	X
149955	(Cartera de créditos educativo)	X	X	X	X	X	-
149980	(Provisión genérica por tecnología crediticia)	X	X	X	X	X	-
149985	(Provisión anti cíclica)	X	X	X	X	X	X
149987	(Provisiones no reversadas por requerimiento normativo)	X	X	X	X	X	X
149989	(Provision genérica voluntaria)	-	-	-	-	-	X
15	DEUDORES POR ACEPTACIÓN	X	X	X	X	X	-
1501	Dentro del plazo	X	X	X	X	X	-
150105	Dentro del plazo	X	X	X	X	X	-
1502	Después del plazo	X	X	X	X	X	-
150205	Después del plazo	X	X	X	X	X	-
16	CUENTAS POR COBRAR	X	X	X	X	X	X
1601	Intereses por cobrar de operaciones interfinancieras	X	X	X	X	X	X
160105	Interfinacieras vendidas	X	X	X	X	X	X
160110	Operaciones de reporto con instituciones financieras	X	X	X	X	X	X
1602	Intereses por cobrar inversiones	X	X	X	X	X	X
160205	A valor razonable con cambios en el estado de resultados	X	X	X	X	X	X
160210	Disponibles para la venta	X	X	X	X	X	X
160215	Mantenidas hasta el vencimiento	X	X	X	X	X	X
160220	De disponibilidad restringida	X	X	X	X	X	X

1603	Intereses por cobrar de cartera de créditos	X	X	X	X	X	X
160305	Cartera de créditos comercial prioritario	X	X	X	X	X	X
160310	Cartera de créditos de consumo prioritario	X	X	X	X	X	-
160315	Cartera de crédito inmobiliario	X	X	X	X	X	-
160320	Cartera de microcrédito	X	X	X	X	X	-
160325	Cartera de crédito productivo	X	X	X	X	X	-
160330	Cartera de crédito comercial ordinario	X	X	X	X	X	-
160335	Cartera de crédito de consumo ordinario	X	X	X	X	X	-
160340	Cartera de crédito de vivienda de interés público	X	X	X	X	X	-
160341	Cartera de crédito educativo	X	X	X	X	X	-
160345	Cartera de créditos refinanciada	X	X	X	X	X	X
160350	Cartera de créditos reestructurada	X	X	X	X	X	X
1604	Otros intereses por cobrar	X	X	X	X	X	X
1605	Comisiones por cobrar	X	X	X	X	X	X
160505	Cartera de créditos	X	X	X	X	X	-
160510	Deudores por aceptación	X	X	X	X	X	-
160515	Operaciones contingentes	X	X	X	X	X	X
160590	Otras	X	X	X	X	X	X
1606	Rendimientos por cobrar de fideicomisos mercantiles	X	X	X	X	X	X
1609	Garantías pagadas pendientes de recuperación	-	-	-	-	-	X
160905	Créditos comerciales	-	-	-	-	-	X
160990	Contingentes	-	-	-	-	-	X
1611	Anticipo para adquisición de acciones	X	X	X	X	X	-
1612	Inversiones vencidas	X	X	X	X	X	X
1614	Pagos por cuenta de socios	X	X	X	X	X	X
161405	Intereses	X	X	X	X	X	X
161410	Comisiones	X	X	X	X	X	X
161415	Gastos por operaciones contingentes	X	X	X	X	X	X
161420	Seguros	X	X	X	X	X	X
161425	Impuestos	X	X	X	X	X	X
161430	Gastos judiciales	X	X	X	X	X	X
161490	Otros	X	X	X	X	X	X
1615	Intereses reestructurados por cobrar	X	X	X	X	X	X
161505	Intereses de cartera de créditos comercial prioritario	X	X	X	X	X	X
161510	Intereses de cartera de créditos de consumo prioritario	X	X	X	X	X	-
161515	Intereses de cartera de crédito inmobiliario	X	X	X	X	X	-
161520	Intereses de cartera de microcrédito	X	X	X	X	X	-
1617	Subsidios por cobrar	-	-	-	-	-	X
1619	Cuentas por cobrar por cartera de vivienda vendida	X	X	X	X	X	-
1690	Cuentas por cobrar varias	X	X	X	X	X	X

169005	Anticipos al personal	X	X	X	X	X	X
169010	Préstamos de fondo de reserva	X	X	X	X	X	X
169015	Cheques protestados y rechazados	X	X	X	X	X	X
169020	Arrendamientos	X	X	X	X	X	X
169025	Establecimientos afiliados	X	X	X	X	X	-
169030	Por venta de bienes y acciones	X	X	X	X	X	X
169035	Juicios ejecutivos en proceso	X	X	X	X	X	X
169040	Emisión y renovación de tarjetas de crédito	X	X	X	X	X	-
169090	Otras	X	X	X	X	X	X
1699	(Provisión para cuentas por cobrar)	X	X	X	X	X	X
169905	(Provisión para intereses y comisiones por cobrar)	X	X	X	X	X	X
169910	(Provisión para otras cuentas por cobrar)	X	X	X	X	X	X
169915	(Provisiones para garantías pagadas)	X	X	X	X	X	X
	BIENES REALIZABLES, ADJUDICADOS POR PAGO, DE						
17	ARRENDAMIENTO MERCANTIL Y NO UTILIZADOS POR LA INSTITUCIÓN	X	X	X	X	X	X
1702	Bienes adjudicados por pago	X	X	X	X	X	X
1705	Bienes arrendados	-	-	-	-	-	X
1706	Bienes no utilizados por la institución	X	X	X	X	X	X
1799	(Provisión para bienes realizables, adjudicados)	X	X	X	X	X	X
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	X	X	X	X	X	X
1801	Terrenos	X	X	X	X	X	X
1802	Edificios	X	X	X	X	X	X
1803	Construcciones y remodelaciones en curso	X	X	X	X	X	X
1804	Otros locales	X	X	X	X	X	X
1805	Muebles, enseres y equipos de oficina	X	X	X	X	X	X
1806	Equipos de computación	X	X	X	X	X	X
1807	Unidades de transporte	X	X	X	X	X	X
1808	Equipos de construcción	X	X	X	X	X	-
1890	Otros	X	X	X	X	X	X
1899	(Depreciación acumulada)	X	X	X	X	X	X
189905	(Edificios)	X	X	X	X	X	X
189910	(Otros locales)	X	X	X	X	X	X
189915	(Muebles, enseres y equipos de oficina)	X	X	X	X	X	X
189920	(Equipos de computación)	X	X	X	X	X	X
189925	(Unidades de transporte)	X	X	X	X	X	X
189930	(Equipos de construcción)	X	X	X	X	X	-
189940	(Otros)	X	X	X	X	X	X
19	OTROS ACTIVOS	X	X	X	X	X	X
1901	Inversiones en acciones y participaciones	X	X	X	X	X	X
1902	Derechos fiduciarios	X	X	X	X	X	X

190280	Inversiones en acciones y participaciones	X	X	X	X	X	X
190285	Fondos disponibles	X	X	X	X	X	X
190286	Fondos de liquidez	X	X	X	X	X	-
1904	Gastos y pagos anticipados	X	X	X	X	X	X
190405	Intereses	X	X	X	X	X	X
190410	Anticipos a terceros	X	X	X	X	X	X
190490	Otros	X	X	X	X	X	X
190499	(Amortización de gastos anticipados)	X	X	X	X	X	X
1905	Gastos diferidos	X	X	X	X	X	X
190530	Plusvalía mercantil	X	X	X	X	X	X
190590	Otros	X	X	X	X	X	X
190599	(Amortización acumulada gastos diferidos)	X	X	X	X	X	X
1906	Materiales, mercaderías e insumos	X	X	X	X	X	X
1908	Transferencias internas	X	X	X	X	X	X
1909	Derechos Fiduciarios recibidos por resolución del sector financiero	X	X	X	X	X	-
1990	Otros	X	X	X	X	X	X
1999	(Provisión para otros activos irre recuperables)	X	X	X	X	X	X
199905	(Provisión para valuación de inversiones en acciones y participaciones)	X	X	X	X	X	X
199910	(Provisión para valuación de derechos fiduciarios)	X	X	X	X	X	X
199990	(Provisión para otros activos)	X	X	X	X	X	X
2	PASIVOS	X	X	X	X	X	X
21	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	X	X	X	X	X	X
2101	Depósitos a la vista	X	X	X	X	X	-
2102	Operaciones de reporto	X	X	X	X	X	X
2103	Depósitos a plazo	X	X	X	X	X	X
210330	Depósitos por confirmar	X	X	X	X	X	X
2104	Depósitos de garantía	X	X	X	X	X	X
2105	Depósitos restringidos	X	X	X	X	X	X
22	OPERACIONES INTERFINANCIERAS	X	X	X	X	X	X
2201	Fondos interfinancieros comprados	X	X	X	X	X	X
2202	Operaciones de reporto con instituciones financieras	X	X	X	X	X	X
2203	Operaciones por confirmar	X	X	X	X	X	X
23	OBLIGACIONES INMEDIATAS	X	X	X	X	X	X
2301	Cheques de gerencia	X	X	X	X	X	-
2302	Giros, transferencias y cobranzas por pagar	X	X	X	X	X	X
2303	Recaudaciones para el sector público	X	X	X	X	X	-
2304	Valores en circulación y cupones por pagar	X	X	X	X	X	X
230405	Bonos	-	-	-	-	-	X
230410	Obligaciones	X	X	X	X	X	X
230415	Otros títulos valores	X	X	X	X	X	X

24	ACEPTACIONES EN CIRCULACIÓN	X	X	X	X	X	-
2401	Dentro del plazo	X	X	X	X	X	-
2402	Después del plazo	X	X	X	X	X	-
25	CUENTAS POR PAGAR	X	X	X	X	X	X
2501	Intereses por pagar	X	X	X	X	X	X
2502	Comisiones por pagar	X	X	X	X	X	X
2503	Obligaciones patronales	X	X	X	X	X	X
2504	Retenciones	X	X	X	X	X	X
250405	Retenciones fiscales	X	X	X	X	X	X
250490	Otras retenciones	X	X	X	X	X	X
2505	Contribuciones, impuestos y multas	X	X	X	X	X	X
250505	Impuesto a la renta	X	X	X	X	X	X
250510	Multas	X	X	X	X	X	X
250590	Otras contribuciones e impuestos	X	X	X	X	X	X
2506	Proveedores	X	X	X	X	X	X
2507	Obligaciones por compra de cartera	X	X	X	X	X	X
2508	Garantías crediticias subrogadas pendientes de recuperación	-	-	-	-	-	X
2510	Cuentas por pagar a establecimientos afiliados	X	X	X	X	X	-
2511	Provisiones para aceptaciones	X	X	X	X	X	-
2590	Cuentas por pagar varias	X	X	X	X	X	X
26	OBLIGACIONES FINANCIERAS	X	X	X	X	X	X
2601	Sobregiros	X	X	X	X	X	X
2602	Obligaciones con instituciones financieras del país	X	X	X	X	X	X
2603	Obligaciones con instituciones financieras del exterior	X	X	X	X	X	X
2604	Obligaciones con entidades del grupo financiero en el país	X	X	X	X	X	-
2606	Obligaciones con entidades financieras del sector público	X	X	X	X	X	X
2607	Obligaciones con organismos multilaterales	X	X	X	X	X	X
2609	Obligaciones con entidades del sector público	X	X	X	X	X	X
2610	Obligaciones con el fondo de liquidez del sector financiero	X	X	X	X	X	-
261005	Por crédito automático	X	X	X	X	X	-
261010	Por necesidades extraordinarias de liquidez	X	X	X	X	X	-
2690	Otras obligaciones	X	X	X	X	X	X
27	VALORES EN CIRCULACIÓN	X	X	X	X	X	X
2701	Bonos	-	-	-	-	-	X
270105	Bonos emitidos por instituciones financieras públicas	-	-	-	-	-	X
2702	Obligaciones	X	X	X	X	X	X
270205	Emitidas por instituciones financieras privadas	X	X	X	X	X	X
270210	Emitidas por instituciones financieras públicas	-	-	-	-	-	X
2703	Otros títulos valores	X	X	X	X	X	X
270390	Otros títulos valores	X	X	X	X	X	X

2790	Prima o descuento en colocación de valores en circulación	X	X	X	X	X	X
29	OTROS PASIVOS	X	X	X	X	X	X
2901	Ingresos recibidos por anticipado	X	X	X	X	X	X
2902	Consignación para pago de obligaciones	X	X	X	X	X	X
2903	Fondos en administración	X	X	X	X	X	X
2908	Transferencias internas	X	X	X	X	X	X
2911	Subsidios del gobierno nacional	-	-	-	-	-	X
2912	Minusvalía mercantil (Badwill)	X	X	X	X	X	X
2990	Otros	X	X	X	X	X	X
299005	Sobrantes de caja	X	X	X	X	X	X
299090	Varios	X	X	X	X	X	X
3	PATRIMONIO	X	X	X	X	X	X
31	CAPITAL SOCIAL	X	X	X	X	X	X
3101	Capital Pagado	-	-	-	-	-	X
3103	Aportes de socios	X	X	X	X	X	-
33	RESERVAS	X	X	X	X	X	X
3301	Legales	X	X	X	X	X	X
3302	Generales	X	X	X	X	X	X
3303	Especiales	X	X	X	X	X	X
3305	Revalorización del patrimonio	X	X	X	X	X	X
3306	Fondo Irrepartible de Reserva Legal	X	X	X	X	X	-
3310	Por resultados no operativos	X	X	X	X	X	X
34	OTROS APORTES PATRIMONIALES	X	X	X	X	X	X
3401	Otros aportes patrimoniales	X	X	X	X	X	X
3402	Donaciones	X	X	X	X	X	X
340205	En efectivo	X	X	X	X	X	X
340210	En bienes	X	X	X	X	X	X
3490	Otros	X	X	X	X	X	X
35	SUPERÁVIT POR VALUACIONES	X	X	X	X	X	X
3501	Superávit por valuación de propiedades, equipo y otros	X	X	X	X	X	X
3502	Superávit por valuación de inversiones en acciones	X	X	X	X	X	X
3504	Valuación de inversiones en instrumentos financieros	X	X	X	X	X	X
36	RESULTADOS	X	X	X	X	X	X
3601	Utilidades o excedentes acumuladas	X	X	X	X	X	X
3602	(Pérdidas acumuladas)	X	X	X	X	X	X
3603	Utilidad o excedente del ejercicio	X	X	X	X	X	X
3604	(Pérdida del ejercicio)	X	X	X	X	X	X
37	(DESVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO)	X	X	X	X	X	X
4	GASTOS	X	X	X	X	X	X
41	INTERESES CAUSADOS	X	X	X	X	X	X

4101	Obligaciones con el público	X	X	X	X	X	X
4102	Operaciones interfinancieras	X	X	X	X	X	X
4104	Valores en circulación y obligaciones convertibles en acciones	X	X	X	X	X	X
410405	Bonos	-	-	-	-	-	X
410410	Obligaciones	X	X	X	X	X	X
410415	Otros títulos valores	X	X	X	X	X	X
4105	Otros intereses	X	X	X	X	X	X
410590	Otros	X	X	X	X	X	X
42	COMISIONES CAUSADAS	X	X	X	X	X	X
4201	Obligaciones financieras	X	X	X	X	X	X
4202	Operaciones contingentes	X	X	X	X	X	X
4203	Cobranzas	X	X	X	X	X	X
4204	Por operaciones de permuta financiera	X	X	X	X	X	-
4205	Servicios fiduciarios	X	X	X	X	X	X
4290	Varias	-	-	-	-	-	X
43	PÉRDIDAS FINANCIERAS	X	X	X	X	X	X
4302	En valuación de inversiones	X	X	X	X	X	X
4303	En venta de activos productivos	X	X	X	X	X	X
430305	En venta de inversiones	X	X	X	X	X	X
430310	En venta de cartera de créditos	X	X	X	X	X	X
430390	Otras	X	X	X	X	X	X
4304	Pérdidas por fideicomiso mercantil	X	X	X	X	X	X
4305	Prima de inversiones en títulos valores	X	X	X	X	X	X
4306	Primas en cartera comprada	X	X	X	X	X	X
44	PROVISIONES	X	X	X	X	X	X
4401	Inversiones	X	X	X	X	X	X
4402	Cartera de créditos	X	X	X	X	X	X
440240	Microcrédito	X	X	X	X	X	-
440245	Crédito educativo	X	X	X	X	X	-
4403	Cuentas por cobrar	X	X	X	X	X	X
4404	Bienes realizables, adjudicados por pago y de arrendamiento mercantil	X	X	X	X	X	X
4405	Otros activos	X	X	X	X	X	X
4406	Operaciones contingentes	X	X	X	X	X	X
4407	Operaciones interfinancieras y de reporto	X	X	X	X	X	X
45	GASTOS DE OPERACIÓN	X	X	X	X	X	X
4501	Gastos de personal	X	X	X	X	X	X
4502	Honorarios	X	X	X	X	X	X
4503	Servicios varios	X	X	X	X	X	X
4505	Depreciaciones	X	X	X	X	X	X
450505	Bienes arrendados	-	-	-	-	-	X

450510	Bienes no utilizados por la institución	-	-	-	-	-	X
450515	Edificios	X	X	X	X	X	X
450520	Otros locales	X	X	X	X	X	X
450525	Muebles, enseres y equipos de oficina	X	X	X	X	X	X
4506	Amortizaciones	X	X	X	X	X	X
46	OTRAS PÉRDIDAS OPERACIONALES	X	X	X	X	X	X
4601	Pérdida en acciones y participaciones	X	X	X	X	X	X
4602	Pérdida en venta de bienes realizables y recuperados	X	X	X	X	X	X
4690	Otros	X	X	X	X	X	X
47	OTROS GASTOS Y PERDIDAS	X	X	X	X	X	X
4701	Pérdida en venta de bienes	X	X	X	X	X	X
4702	Pérdida en venta de acciones y participaciones	X	X	X	X	X	X
4703	Intereses y comisiones devengados en ejercicios anteriores	X	X	X	X	X	X
4790	Otros	X	X	X	X	X	X
48	IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN A EMPLEADOS	X	X	X	X	X	-
4810	Participación a empleados	X	X	X	X	X	-
4815	Impuesto a la renta	X	X	X	X	X	-
4890	Otros	X	X	X	X	X	-
6	INGRESOS	X	X	X	X	X	X
61	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	X	X	X	X	X	X
5101	Depósitos	X	X	X	X	X	X
5102	Operaciones interfinancieras	X	X	X	X	X	X
5103	Intereses y descuentos de inversiones en títulos valores	X	X	X	X	X	X
5104	Intereses y descuentos de cartera de créditos	X	X	X	X	X	X
5190	Otros intereses y descuentos	X	X	X	X	X	X
62	COMISIONES GANADAS	X	X	X	X	X	X
5201	Cartera de créditos	X	X	X	X	X	X
5202	Deudores por aceptación	X	X	X	X	X	-
5203	Avales	X	X	X	X	X	X
5204	Fianzas	X	X	X	X	X	X
5205	Cartas de Crédito	X	X	X	X	X	X
5290	Otros	X	X	X	X	X	X
63	UTILIDADES FINANCIERAS	X	X	X	X	X	X
5302	En valuación de inversiones	X	X	X	X	X	X
5303	En venta de activos productivos	X	X	X	X	X	X
5304	Rendimientos por fideicomiso mercantil	X	X	X	X	X	X
5305	Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	X
5390	Otros	X	X	X	X	X	X
64	INGRESOS POR SERVICIOS	X	X	X	X	X	X
5401	Servicios fiduciarios	-	-	-	-	-	X

5404	Manejo y cobranzas	X	X	X	X	X	-
5405	Garantías crediticias otorgadas por la Corp Nacional de Fianzas	-	-	-	-	-	X
5490	Otros servicios	X	X	X	X	X	X
549005	Tarifados con costo máximo	X	X	X	X	X	X
549010	Tarifados diferenciados	X	X	X	X	X	X
55	OTROS INGRESOS OPERACIONALES	X	X	X	X	X	X
5501	Utilidades en acciones y participaciones	X	X	X	X	X	X
5502	Utilidad en venta de bienes realizables y recuperados	X	X	X	X	X	X
5503	Dividendos o excedentes por certificados de aportación	X	X	X	X	X	-
5505	Ingresos por subsidios realizados	-	-	-	-	-	X
5506	Ingresos por subsidios recuperados	-	-	-	-	-	X
5590	Otros	X	X	X	X	X	X
56	OTROS INGRESOS	X	X	X	X	X	X
5601	Utilidad en venta de bienes	X	X	X	X	X	X
5602	Utilidad en venta de acciones y participaciones	X	X	X	X	X	X
5603	Arrendamientos	X	X	X	X	X	X
5604	Recuperaciones de activos financieros	X	X	X	X	X	X
5690	Otros	X	X	X	X	X	X
59	Pérdidas y ganancias	X	X	X	X	X	X
6	CUENTAS CONTINGENTES	X	X	X	X	X	X
61	DEUDORAS	X	X	X	X	X	X
6190	Otras cuentas contingentes deudoras	X	X	X	X	X	X
62	DEUDORAS POR EL CONTRARIO	X	X	X	X	X	X
6290	Otras cuentas contingentes deudoras	X	X	X	X	X	X
63	ACREEDORAS POR EL CONTRARIO	X	X	X	X	X	X
6301	Avales	X	X	X	X	X	X
6302	Fianzas y garantías	X	X	X	X	X	X
6303	Cartas de crédito	X	X	X	X	X	X
6304	Créditos aprobados no desembolsados	X	X	X	X	X	X
6305	Compromisos futuros	X	X	X	X	X	X
6312	Garantías concedidas por el sistema de garantía crediticia	-	-	-	-	-	X
6390	Otras cuentas contingentes acreedoras	X	X	X	X	X	X
64	ACREEDORAS	X	X	X	X	X	X
6401	Avales	X	X	X	X	X	X
6402	Fianzas y garantías	X	X	X	X	X	X
6403	Cartas de crédito	X	X	X	X	X	-
6404	Créditos aprobados no desembolsados	X	X	X	X	X	X
640420	Cartera de microcrédito	X	X	X	X	X	-
6405	Compromisos futuros	X	X	X	X	X	-

6412	Garantías concedidas por el sistema de garantía crediticio	-	-	-	-	-	X
641305	Por operaciones vigentes	-	-	-	-	-	X
641310	Por operaciones pendientes de reclamo	-	-	-	-	-	X
6490	Otras cuentas contingentes acreedoras	X	X	X	X	X	X
7	CUENTAS DE ORDEN	X	X	X	X	X	X
71	CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	X	X	X	X	X	X
7101	Valores y bienes propios en poder de terceros	X	X	X	X	X	X
7102	Activos propios en poder de terceros entregados en garantía	X	X	X	X	X	X
7103	Activos castigados	X	X	X	X	X	X
710305	Inversiones	X	X	X	X	X	X
710310	Cartera de créditos	X	X	X	X	X	X
710315	Deudores por aceptación	X	X	X	X	X	-
710330	Otros activos	X	X	X	X	X	X
7104	Líneas de crédito no utilizadas	X	X	X	X	X	X
710405	Del país	X	X	X	X	X	X
710410	Del exterior	X	X	X	X	X	X
7105	Operaciones activas con empresas vinculadas	X	X	X	X	X	-
7106	Operaciones activas con entidades del grupo financiero	X	X	X	X	X	-
7107	Cartera de créditos y otros activos en demanda judicial	X	X	X	X	X	X
7108	Cartera comprada a instituciones con resolución de liquidación	X	X	X	X	X	-
7109	Intereses, comisiones e ingresos en suspenso	X	X	X	X	X	X
7110	Contrato de arrendamiento mercantil financiero	-	-	-	-	-	X
72	DEUDORAS POR EL CONTRARIO	X	X	X	X	X	X
7201	Valores y bienes propios en poder de terceros	X	X	X	X	X	X
7202	Activos propios en poder de terceros entregados en garantía	X	X	X	X	X	X
7203	Activos castigados	X	X	X	X	X	X
7204	Líneas de crédito no utilizadas	X	X	X	X	X	X
7205	Operaciones activas con empresas vinculadas	X	X	X	X	X	X
7206	Operaciones activas con entidades del grupo financiero	X	X	X	X	X	X
7207	Cartera de créditos y otros activos en demanda judicial	X	X	X	X	X	X
7209	Intereses en suspenso	X	X	X	X	X	X
7210	Contratos de arrendamiento mercantil	-	-	-	-	-	X
7211	Activos adquiridos	-	-	-	-	-	X
7290	Otras cuentas de orden deudoras	X	X	X	X	X	X
73	ACREEDORAS POR EL CONTRARIO	X	X	X	X	X	-
7301	Valores y bienes recibidos de terceros	X	X	X	X	X	X
7302	Operaciones pasivas con vinculados	X	X	X	X	X	-
7304	Depósitos y otras captaciones no cubiertas por el Fondo de Seguro	X	X	X	X	X	-
7306	Deficiencia de provisiones	X	X	X	X	X	X
7307	Depósitos de entidades del sector público	X	X	X	X	X	X

7309	Valores y bienes recibidos en fideicomiso mercantil	-	-	-	-	-	X
7312	Orden de prelación	X	X	X	X	X	-
7314	Provisiones constituidas	X	X	X	X	X	X
7315	Depósitos o captaciones constituidos como garantía de préstamos	X	X	X	X	X	-
7316	Intereses pagados por depósitos constituidos como garantía de préstamos	X	X	X	X	X	-
7390	Otras cuentas de orden acreedores	X	X	X	X	X	X
74	CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS	X	X	X	X	X	X
7401	Valores y bienes recibidos de terceros	X	X	X	X	X	X
7402	Operaciones pasivas con empresas vinculadas	X	X	X	X	X	-
7403	Operaciones Pasivas con empresas subsidiarias y afiliadas	X	X	X	X	X	-
7404	Depósitos y otras captaciones no cubiertas por El Fondo de Seguro de Depósito	X	X	X	X	X	-
7406	Deficiencia de provisiones	X	X	X	X	X	X
7407	Depósitos de entidades del sector público	X	X	X	X	X	X
7409	Valores y bienes recibidos en fideicomiso mercantil	-	-	-	-	-	X
7412	Orden de prelación	X	X	X	X	X	X
7414	Provisiones constituidas	X	X	X	X	X	X
741435	Provisión cartera reestructurada de vivienda de interés público	X	X	X	X	X	-
741436	Provisión cartera reestructurada educativo	X	X	X	X	X	-
741438	Provisión genérica por tecnología crediticia cartera de consumo ordinario	X	X	X	X	X	-

Fuente: Tomado de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Ejercicio contable de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos

1.- La Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos inicia sus actividades el 0 de enero 2016 con los siguientes valores:

Caja	30900,00
Cartera de microcrédito por vencer	25000,00
Interés por cobrar inversiones	1820,00
Armando Sánchez	320,00
Remigio Trujillo	500,00
Juan Carlos Yépez	1000,00
Muebles enceres y equipo de oficina	4312,00
Equipo de computación	3600,00
Cuentas por pagar varias	5370,00
Otros pasivos	47281,00
Capital social	12981,00

2.- Se apertura una cuenta cte. N°. 001254, en el Banco de Pichincha, con depósito en efectivo de 30900.00

3.-Se paga a la Sra, Magdalena Hernández \$ 300,00, por arriendo del local

4.-Se crea el fondo de la Caja Chica por \$ 500, según cheque N°02

5.- se recauda las aportaciones de los socios por la cantidad de 6612,00

6.-Se realiza la concesión de créditos a los socios por el monto de 6810,36
Incluido intereses

7.- Nos cancelan los microcréditos del mes anterior

Para los asientos de ajuste se debe tomar en cuenta la depreciación anual, así como también el arriendo pagado por anticipado.

CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO "CRECIENDO JUNTOS"					
LIBRO DIARIO					
Del 01 de enero al 30 de Junio del 2015					
FECHA	CÓDIGO	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
02/01/2015		1			
	1101	Caja		30900,00	
	1404	Cartera De Microcrédito		25000,00	
	1602	Interés Por Cobrar Inversiones		1820,00	
		Armando Sánchez	320,00		
		Remigio Trujillo	500,00		
		Juan Carlos Yépez	1000,00		
	1803	Muebles Enceres Y Equipo De Oficina		4312,00	
	1806	Equipo De Computación		3600,00	
	2590	Cuentas Por Pagar Varias			5370,00
	299090	Varios			47281,00
	3103	Aportes De Socios			12981,00
		V/R Balance Inicial			
05/02/2015		2			
	1103	Bancos		30900,00	
	1101	Caja			30900,00
		V/R Apertura De Cuenta N° 1254 Banco De Pichincha			
04/03/2015		3			
	1904	Arriendo Pagado Por Anticipado		300,00	
	1103	Bancos			300,00
		V/R Arriendo Por Anticipado Con Cheque N01			
01/04/2015		4			
	110110	Caja Chica		500,00	
	1103	Bancos			500,00
		V/R Creación De Caja Chica Con Cheque N 02			
06/05/2015		5			
	1101	Caja		6612,00	
	1404	Cartera De Microcrédito			6612,00
		V/R Recaudación De Aportes Mensuales De Los Socios			
03/06/2015		6			
	1603	Intereses Por Cobrar De Cartera De Créditos		6810,36	
	1404	Cartera De Microcrédito			6810,36
		V/R Microcréditos Realizados			
03/06/2015		7			
	5104	Interese Y desc. Cartera De Crédito		6810,36	
	1603	Intereses Por Cobrar De Cartera De Créditos			6810,36
		V/R Nos Cancelan del microcredito			
		Ajustes			
30/06/2015		1a			
	450525	Gasto Depreciación Equipo De Computación		1078,00	
	189920	Depreciación Equipo De Computación			1078,00
		V/R Para Ajustar Depreciación			
30/06/2015		2a			
	450530	Gasto Depreciación Muebles Enseres Y Equipo De Oficina		100,00	
	189915	Depreciación Muebles Enseres Y Equipo De Oficina			100,00
		V/R Para Ajustar Depreciación Anual			
		3a			
	450520	Gasto Arriendo		180,00	
	1904	Arriendo Pagado Por Anticipado			180,00
		V/R Para Ajustar La Cta De Arriendo Pag X Antic.			
		TOTAL		118922,72	118922,72

CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO "CRECIENDO JUNTOS"					
LIBRO DIARIO					
Del 01 de enero al 30 de Junio del 2015					
CUENTA: Nº1		CÓDIGO: 1101			
Caja					
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
02/01/2015	V/R Balance Inicial	1	30900,00		30900,00
05/02/2015	APERTURA DE CUENTA EN EL BANCO PICHINCHA	2		30900,00	0,00
06/05/2015	V7r Recaudación De Aportes Mensuales De Los Socios	5	6612,00		6612,00
	TOTAL		37512,00	30900,00	6612,00

CUENTA: Nº2		CÓDIGO: 1404			
Cartera De Microcrédito					
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
02/01/2015	VALORES INICIAL	1	25000,00		25000,00
06/05/2015	V7r Recaudación De Aportes Mensuales De Los Socios	5		6612,00	18388,00
03/06/2015	V/R Microcréditos Realizados	6		6810,36	
	TOTALES		25000,00	13422,36	11577,64

CUENTA: Nº3		CÓDIGO: 1602			
Interés Por Cobrar Inversiones					
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
02/01/2015	Interés Por Cobrar Inversiones	1	1820,00		1820,00
	TOTALES		1820,00		1820,00

CUENTA: Nº4		CÓDIGO: 1805			
Muebles Enceres Y Equipo De Oficina					
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
02/01/2015	V/R Balance Inicial	1	4312,00		4312,00
	TOTALES		4312,00		4312,00

CUENTA: Nº5		CÓDIGO: 1101			
Equipo De Computación					
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
02/01/2015	V/R Balance Inicial	1	3600,00		3600,00
	TOTALES		3600,00		3600,00

CUENTA: Nº 6		CÓDIGO: 2590			
Cuentas Por Pagar Varias					
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
02/01/2015	V/R Balance Inicial	1		5370,00	5370,00
	TOTALES			5370,00	5370,00

CUENTA: Nº 7		CÓDIGO: 299090			
Varios					
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
02/01/2015	V/R Balance Inicial	1		47281,00	47281,00
	TOTALES			47281,00	47281,00

CUENTA: Nº 8		Aportes De Socios		CÓDIGO: 3103	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
02/01/2015	V/R Balance Inicial	1		12981,00	12981,00
TOTALES				12981,00	12981,00

CUENTA: Nº 9		Bancos		CÓDIGO: 1103	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
05/02/2015	V/R Apertura De Cuenta N° 1254 Banco De Pichincha	2	30900,00		30900,00
04/03/2015	V/R Arriendo Por Anticipado Con Cheque N01	3		300,00	30600,00
01/04/2015	V/R Creación De Caja Chica Con Cheque N 02			500,00	30100,00
TOTALES			30900,00	800,00	30100,00

CUENTA: Nº 10		Arriendo Pagado Por Anticipado		CÓDIGO: 1904	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
04/03/2015	V/R Arriendo Por Anticipado Con Cheque N01	3	300,00		300,00
30/06/2015	AJUSTES	3a		180,00	180,00
TOTALES			300,00	180,00	

CUENTA: Nº 11		Caja Chica		CÓDIGO: 110110	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
01/04/2015	V/R Creación De Caja Chica Con Cheque N 02	4	500,00		500,00
TOTALES			500,00		500,00

CUENTA: Nº 12		Intereses Por Cobrar De Cartera De Créditos		CÓDIGO: 1603	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
03/06/2015	V/R Microcréditos Realizados	6	6810,36		6810,36
03/06/2015	V/R Nos Cancelan del microcredito	7		6810,36	0,00
TOTALES			6810,36	6810,36	0,00

CUENTA: 13		Interese Y desc. Cartera De Crédito		CÓDIGO: 5104	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
03/06/2015	V/R Nos Cancelan del microcredito	3	6810,36	0,00	6810,36
TOTAL			6810,36	0,00	6810,36

CUENTA: Nº 14		gasto depreciacion equipo de computación		CÓDIGO: 450530	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
30/06/2015	V/R Para Ajustar Depreciación	1a	1078,00		1078,00
TOTAL					1078,00


CUENTA: Nº 15		depreciación acumulada equipo de computación		CÓDIGO: 189920	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
30/06/2015	V/R Para Ajustar Depreciación	1a		1078,00	1078,00
	TOTAL			1078,00	1078,00

CUENTA: Nº 16		Gasto Depreciación Muebles Enseres Y Equipo De Oficina		CÓDIGO: 450525	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
30/06/2015	V/R Para Ajustar Depreciación Anual	2a	100,00		100,00
	TOTAL		100,00		100,00

CUENTA: Nº 17		Depreciación Muebles Enseres Y Equipo De Oficina		CÓDIGO: 189920	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
30/06/2015	V/R Para Ajustar Depreciación Anual	2a		100,00	100,00
	TOTAL			100,00	100,00

CUENTA: Nº 18		Gasto Arriendo		CÓDIGO: 110110	
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER	SALDO
30/06/2015	V/R Para Ajustar La Cta De Arriendo Pag X Antic.	3a	180,00		180,00
	TOTAL		180,00		180,00

ESTADO DE RESULTADOS

CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO "CRECIENDO JUNTOS"			
LIBRO DIARIO			
Del 01 de enero al 30 de Junio del 2015			
	TOTAL INGRESOS	6810,36	
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	6810,36	
5104	Intereses y descuentos de cartera de créditos		6810,36
510420	Cartera de créditos para la microempresa	6810,36	
	MARGEN NETO INTERESES		6810,36
			-1358,00
45	GASTOS DE OPERACION		1178
4505	Depreciaciones	1178	
47	OTROS GASTOS Y PERDIDAS		180
4790	Otros	180	
	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS		5452,36
			
	GERENTE	CONTADOR	

Conclusiones

- Los socios de la Caja de Ahorro Crédito están realizando aportaciones adecuadas para su organización, sin embargo se deduce que gracias al plan de negocios su gestión administrativa y financiera mejorara y será de gran apoyo en la toma de decisiones acertadas.
- Una vez concluido el plan de negocios para la empresa en marcha se determinó que este tipo de asociaciones son de gran aporte para mejorar la economía de los integrantes de La Caja de Ahorro del sector.

ACTIVIDAD 1

Luego de haber estudiado el tema de plan de negocio, imagine que usted es el dueño de la microempresa SHOIS, la misma que se dedica a recolectar fondos iguales a la de una Caja de Ahorro. La empresa realiza préstamos al 5% de interés y con un monto hasta de \$ 1500.00 a 2 años plazo. Además funciona en el Barrio 10 de Agosto.

Sabiendo los datos básicos realice su propio plan de negocio.

Nota: tome en cuenta los siguientes aspectos:

Portada y tabla de contenidos	
Resumen ejecutivo
Descripción del negocios
Análisis del entorno
Plan estratégico
Modelo y evaluación financiera
Conclusiones y anexos

▪ **RUBRICA DE EVALUACIÓN**

Tabla 31 Rúbrica de Evaluación

Escala	Descripción	Valoración
4	Se evidencia comprensión total. Incluye todos los elementos requeridos en la actividad	
3	Las evidencias indican medianamente la comprensión del tema. Incluye algunos elementos requeridos en la actividad	
2	Comprendió regularmente la actividad planteada.	
1	Comprendió diminutamente la actividad planteada.	
10	Total	

6.7. Impactos

Social

La elaboración de la guía de plan de negocios para la Caja de Ahorro y crédito tuvo gran acogida y fue parte de numerosos cambios dentro de la organización, siendo esta una herramienta de gran utilidad para la administración de los recursos tanto económicos como humanos.

Este instrumento cambio la forma de pensar de los integrantes de la Caja, por lo que concibió una gran comprensión de la importancia de realizar planes de negocios, para que los emprendedores no tengan perdidas en sus negocios y más bien generen fuentes de ingresos.

Educativo

El plan de negocios tuvo mucho éxito y fomento en los socios de la Caja de Ahorro la iniciativa de seguir estudiando sobre temas de emprendimientos, además fue una herramienta que fortaleció el nivel de conocimiento. Por otra parte incentivo al auto aprendizaje sobre temas empresariales.

Económico

La realización del plan de negocios fue exitosa ya que se desempeñó con gran satisfacción los puntos o secciones del mismo, de esta forma se trasladó a los socios los conocimientos para mantener un buen funcionamiento económico y organizativo.

También permitió conocer los movimientos económicos como afectan al desarrollando contable y en la función administrativa además ayudó a

comprobar los beneficios de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos para tomar decisiones acertadas

6.8. Difusión

La guía y el plan de negocios fueron difundidos a los socios de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos del Barrio 10 de Agosto, en la cual se incentivó a los mismos a utilizar documentos empresariales que mejoren su administración, así mismo se logró que los integrantes den buen uso a este tipo de instrumentos empresariales con los cuales pueden sacar ventajas. Es por esto que se concluye que los objetivos de la investigación se cumplieron con éxito.

6.9. Bibliografía

- Ahumada Figueroa, L. (2011). *Teoría y cambio en las organizaciones*. Valparaíso: Ediciones Universitarias de Valparaíso.
- Alarcon, J. (2010). *Metodología de la Investigación*. Ibarra.
- Alcarria, J. (2009). *Contabilidad financiera*. Barcelona: Universitat Jaume.
- Álvarez, J. (2012). *“Didáctica, currículo y evaluación”*.
- Alvarez, J. (2012). *Didáctica currículo y Evaluación*.
- Amarilis, B. (2010). *“Contabilidad general y tesorería”*. Ecuador.
- Anzola Rojas, s. (1997). *De la idea a tu empresa. Un guía para emprendedores*. México: Ed Limusa.
- Arboleda, J. (2005). *Estrategias para la comprensión significativa*. Bogotá, Colombia : COOP. EDITORIAL MAGISTERIO.
- Ausubel, D. (2009). LA TEORIA DEL APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO. En A. D., *LA TEORIA DEL APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO*.
- Basantes, E. (2012). *Plan de negocios*.
- Belmonte, A. V. (2013). *Marketing y Plan de negocios de la Microempresa*. ic Editorial.
- Bonilla, E. (2011). *Formación de docentes e investigación en redes virtuales de aprendizaje*.
- Bravo, M. (2013). *Contabilidad General y tesorería*.
- Buros, J. (2010). *Tecnología Educativa y redes de aprendizaje colaborativo*.
- Caldeiro, G. (2010). *La teoría del aprendizaje significativo*. Obtenido de <http://ausubel.idoneos.com/>

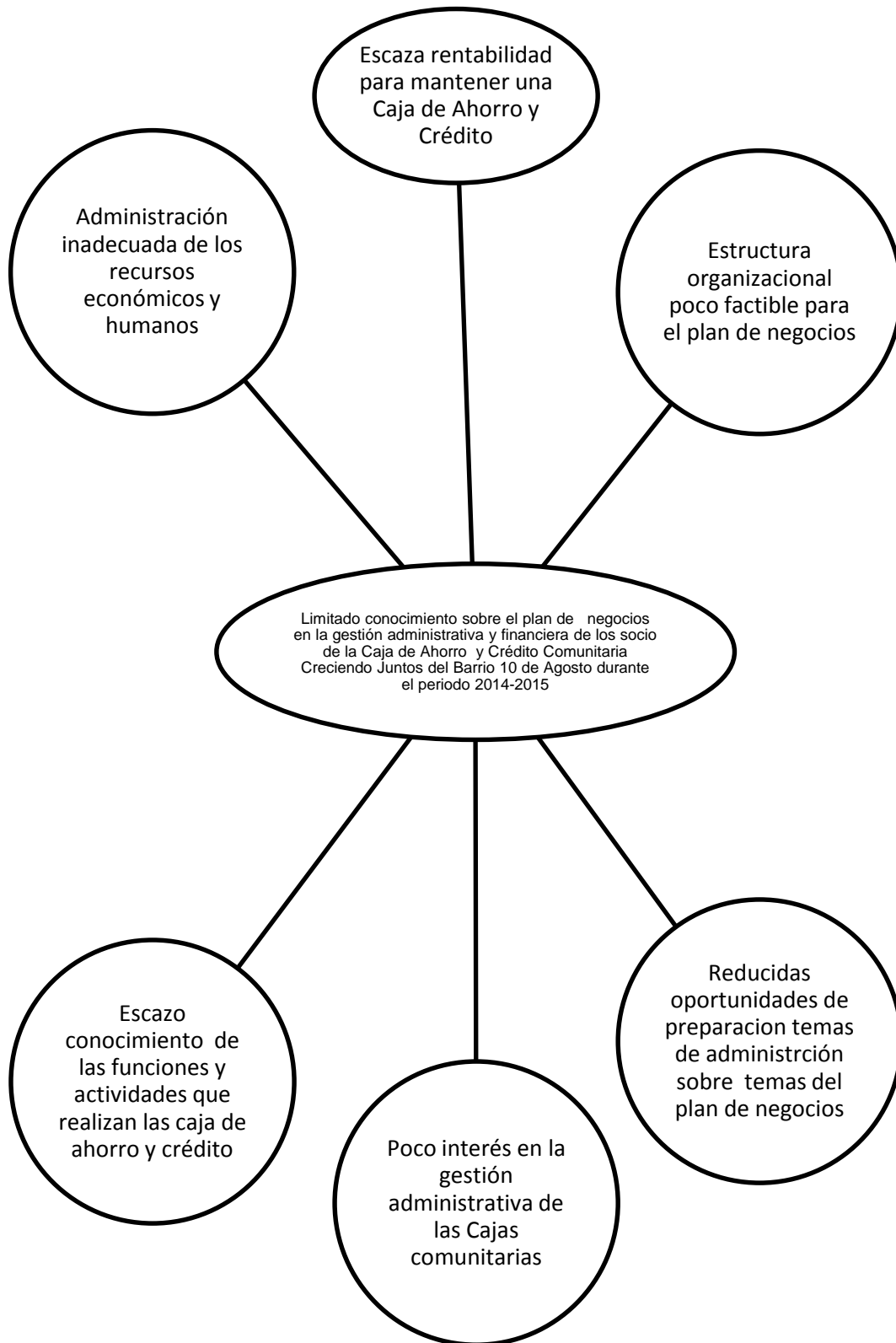
- Castán, J. M. (2008). *Fundamentos y aplicaciones de la gestión financiera de la empresa*. Madrid: Piramide.
- Cesar, A. (2010). *Talleres, Metodología de la Investigación*.
- Cubillas, M. A. (s.f.). *Fundamentos del Plan de Negocios*. Obtenido de Fundamentos del Plan de Negocios: http://biblioteca.itson.mx/oa/ciencias_administrativa/oa1/plan_negocios/index.htm
- Escribano, G. (2008). *Gestión Financiera*. Madrid: Paraninfo.
- Espinoza, R. (14 de 10 de 2012). *Blog de Marketing y Ventas*. Recuperado el 06 de 02 de 2016, de <http://robertoespinoza.es/>
- Fernandez, S. (2002). *Consideraciones sobre la teoría socio-crítica*. Obtenido de Google Academico.
- Gracia, M. I. (2013). *Emprendedores*. Obtenido de Emprendedores: www.emprendedores.es
- Hartline, M. (2006). *Estrategía de marketing*. Ferrell O.C.
- Interiano, C. R. (2009). *Filosofía de la Educación* (Primera edición ed.). Mexico.
- LanceTalent. (s.f.). *Emprendedor, estudio de mercado, guía del emprendedor, proyectos online*. Recuperado el 06 de 02 de 2016, de Emprendedor, estudio de mercado, guía del emprendedor, proyectos online: <https://www.lancetalent.com>
- Lloreda, E. Z. (2015). *Plan de negocio*. Madrid: Esic Editorial.
- Llorente, C. (2010). *Formacion semipresencial apoyada a la red blended-learning*.
- Macías, J. D. (2010). *Enfoques didácticos*. Obtenido de <http://hadoc.azc.uam.mx/menu/menu.htm>

- Martí-Vilar, M., Palma, J., & Martí, J. y. (2013). *RODERIC*. Obtenido de RODERIC: <http://roderic.uv.es/>
- Matta. (2010). *Que es b-learning*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/zaira6/qu-es-b-learning-2568776>
- Morales, F. A. (Domingo 13 de Noviembre de 2011). *Teorías del Aprendizaje*. Obtenido de Teorías del Aprendizaje : <http://psicopedagogia19.blogspot.com/>
- Navarro, D. (2009). *Temas de administración financiera*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Núñez, V. (Marzo de 2007). *Pedagogía Social: un lugar para la educación frente a la asignación social de los destinos*. Barcelona.
- Osorio, E. (2008). *Gestión financiera empresarial*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Pérez, J. (2009). *Introducción a la gestión financiera de la empresa*. Madrid: EOI.
- Plata, L. (2013). *Teoría Humanista*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/LizPlata/teora-humanista-18434072>
- Pozo, J. (1989). *Teorías cognitivas del aprendizaje*. Madrid.
- Real Academia de la Lengua. (s.f.). *Diccionario de Real Academia de la Lengua*.
- Rodríguez, J. (2010). *Tipos de Software educativo*. Obtenido de <http://joselynrodriguez.bligoo.cl/content/view/901704/Tipos-de-sofware-educativos.html#.VMkOCy708d8>
- Rodríguez, J. A. (2012). *Cómo preparar El plan de empresa*. Colombia : Fundación Confemetal.

- Rojas, R. A. (2013). *El Contexto de la Psicología Cognitiva*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2014, de Nodo50: <http://www.nodo50.org/sindpitagoras/Vigosthky.htm>
- Roqueta, S. (2010). *Arquitectura y artesanía*. Cataluña: Edicions Virtuals.
- Ruiz, C. J. (2011). *Formulación y evaluación de Planes de Negocio*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Santos, D. d. (1993). *Guías de gestión de la pequeña empresa- Plan de negocios*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Villarán, K. W. (2009). *Plan de Negocios- Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Eduardo Lastra, Alejandro Arce.
- Zehle, G. F. (2008). *Cómo diseñar un plan de Negocios*. Buenos Aires: Editora El Comercio S.A.

Anexos

Árbol de Problemas



Matriz de Coherencia

Formulación del Problema	Objetivo General
<p>¿Cómo fortalecer el limitado conocimiento en la gestión administrativa y financiera, a través del uso del plan de negocios en la Caja de Ahorro y Crédito Comunitaria Creciendo Juntos del Barrio 10 de Agosto durante el periodo 2014 – 2015?</p>	<p>Fortalecer la gestión administrativa y financiera, a través del uso del plan de negocios en la Caja de Ahorro y Crédito Comunitario Creciendo Juntos del barrio 10 de agosto durante el periodo 2014 – 2015.</p>
Interrogantes	Objetivos Específicos
<p>¿Qué nivel de conocimientos sobre el plan de negocios tienen los socios en la gestión administrativa y financiera de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos</p> <p>¿Cómo proporcionar teóricamente la información acerca del plan de negocios y la gestión administrativa y financiera en la Caja de Ahorro y Crédito?</p> <p>¿De qué manera puede ayudar la propuesta para la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos, que permita mejorar la gestión administrativa y financiera?</p> <p>¿Qué se lograra al emitir la propuesta la a los socios para implementar el plan de negocios en la Caja de Ahorro y Crédito, para mejorar la gestión administrativa y financiera?</p>	<p>Diagnosticar el nivel de conocimiento del plan de negocios por parte de los socios en la gestión administrativa y financiera de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos</p> <p>Fundamentar teóricamente la información acerca del plan de negocios y la gestión administrativa y financiera en la Caja de Ahorro y Crédito.</p> <p>Plantear la propuesta para la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos, que permita mejorar la gestión administrativa y financiera</p> <p>Difundir la propuesta a los socios para implementar el plan de negocios en la Caja de Ahorro y Crédito, para mejorar la gestión administrativa y financiera</p>

Encuesta

**Universidad Técnica Del Norte Facultad De Educación
Ciencia Y Tecnología**

Carrera de Contabilidad y Computación

**Encuesta dirigida a los socios de la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo
Juntos del Barrio 10 de Agosto.**



Se solicita de la manera más comedida contestar la siguiente encuesta, enfocada a conseguir información que servirá de base en la elaboración del proyecto de implementación del plan de negocios en la caja de ahorro y crédito comunitaria.

Instrucciones: Marque con una (X) la respuesta que usted crea conveniente.

1. ¿Cuál es su ocupación actual?

Soy empleado(a)	
Tengo un negocio propio	
Estoy desempleado(a)	
Soy jubilado	
Ama de casa	

2. ¿Ha escuchado sobre lo que es el plan de negocios y cuáles son sus beneficios?

Tengo conocimiento	
He escuchado alguna vez	
No tengo conocimiento	

3. ¿Qué conocimientos tiene usted sobre el desarrollo del plan de negocios?

Altos
Medios
Bajos

4. **¿Cree importante que la Caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos debe conocer un modelo de plan de negocios para invertir el dinero recaudado?**

Muy importante	
Importante	
Poco importante	
Nada importante	

5. **¿Cree usted que la implementación del plan de negocios en la Caja de Ahorro mejorará la gestión administrativa y financiera?**

Mucho	
Poco	
Nada	

6. **¿Qué tipo de instrumentos de plan de negocios ha escuchado usted para que una institución trabaje adecuadamente?**

Indicador	Mucho	Poco	Nada
Plan de negocios para la empresa en marcha			
Plan de negocios para la nueva empresa			
Plan de negocios de para inversionistas			
Plan de negocios para administradores			

7. ¿Qué beneficios tiene usted al ahorrar en la caja de ahorro Creciendo Juntos?

INDICADOR	MUCHO	POCO	NADA
Incrementa el capital			
Genera intereses			
Microcréditos			
Estabilidad financiera			

8. ¿Qué tipo de plan negocio cree factible implantar en la caja de Ahorro y Crédito Creciendo Juntos?

Indicador	Mucho	Poco	Nada
Plan de negocio para la empresa en marcha			
Plan de negocios para la nueva empresa			
Plan de negocios para inversionistas			
Plan de negocios para administradores			

9. ¿De qué manera le gustaría capacitarse sobre el plan de negocios?

Seminarios	
Foros	
Charlas	
Talleres	

10. ¿De las siguientes alternativas cuál cree usted que sea la más conveniente para la difusión de la propuesta?

Manual	
Guía	
Sitio web	
Blog	

¡GRACIAS!

Difusión de la Propuesta



Figura 30 Difusión 1



Figura 31 Difusión 2

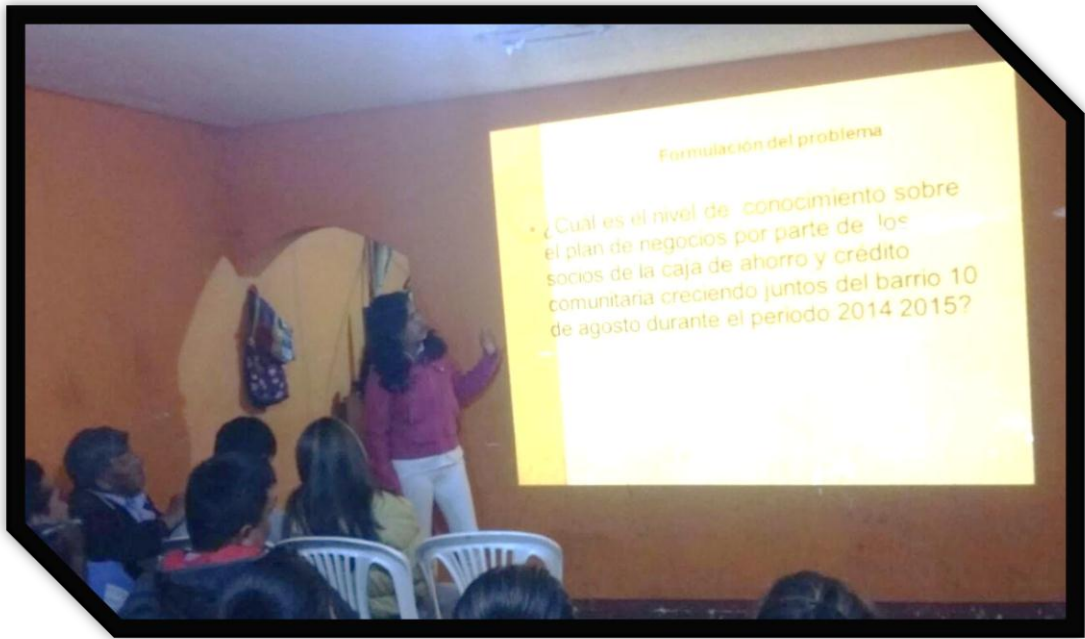


Figura 32 Difusión 3



Figura 33 Difusión 4



Ilustración 1 Difusión 5

Certificado de difusión

CAJA DE AHORRO Y CREDITO COMUNITARIA CRECIENDO JUNTOS

Barrio 10 de Agosto
Ibarra
Imbabura
Ecuador



CERTIFICO:

Que la Señorita JOHANNA PAOLA LÓPEZ MORALES portadora de Cédula de Ciudadanía N° 100351331-2, de la Carrera de Contabilidad y Computación difundió su tema de trabajo de Grado titulado: IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS EN LA CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO COMUNITARIA CRECIENDO JUNTOS DURANTE EL PERÍODO 2014-2015, realizada el 6 de mayo.

Es todo cuanto puedo mencionar en honor a la verdad falcuntando al peticionario como estime conveniente.

Ibarra, 10 de Julio del 2016

Atentamente,

Carlos Hernández

C.I: 100101541-9

PRESIDENTE

Análisis Urkund