



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

TESIS DE GRADO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

ECONOMISTA

MENCIÓN FINANZAS Y PROYECTOS

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAJA DE
AHORROS, COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO (CRÉDITO) PARA
EL COMERCIO INFORMAL DE LA PARROQUIA TARQUÍ DEL CANTÓN
MANTA.

AUTORES:

JOSSUA DANIEL ÁLAVA VELIZ
OSCAR RAMÓN FLORES VELÁSQUEZ

DIRECTOR DE TESIS

ING. CARLOS MUÑOZ RODRÍGUEZ

MANTA - MANABÍ - ECUADOR

2013 – 2014

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

TESIS

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAJA DE AHORROS,
COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO (CRÉDITO) PARA EL COMERCIO
INFORMAL DE LA PARROQUIA TARQUÍ DEL CANTÓN MANTA”

APROBADO

Econ. Wilfrido Figueroa Pico
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Carlos Muñoz Rodríguez
DIRECTOR DE TESIS

Econ. Robert Piloza Cedeño
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Abg. Washington Zambrano Vélez
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Econ. Carlos Vera Barreiro
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DECLARATORIA

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en esta tesis, cuyo temas es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAJA DE AHORROS, COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO (CRÉDITO) PARA EL COMERCIO INFORMAL DE LA PARROQUIA TARQUÍ DEL CANTÓN MANTA”, nos corresponden exclusivamente; y, el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

JOSSUA ÁLAVA V.

OSCAR FLORESV.

CERTIFICACIÓN

Certifico que la tesis de investigación titulada “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAJA DE AHORROS, COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO (CRÉDITO) PARA EL COMERCIO INFORMAL DE LA PARROQUIA TARQUÍ DEL CANTÓN MANTA” es trabajo original de los egresados Jossua Daniel Álava Veliz e Oscar Ramón Flores Velásquez, la cual se realizó bajo mi dirección, recurriendo a los conocimientos técnicos dados por la Universidad y cumpliendo con el reglamento elaborado para el efecto.

ING. CARLOS MUÑOZ RODRÍGUEZ
DIRECTOR DE TESIS

DEDICATORIA

Es muy grato saber que el esfuerzo y la dedicación puesto en este proyecto por nosotros ha dado sus frutos y nos ha enriquecido con nuevos conocimientos, por ello dedico esta elaboración de esta tesis, en primer lugar a Dios mi creador supremo, a mis madre cuya inspiración y apoyo constante hicieron que mi dedicación sea mayor, a mi esposa por su apoyo incondicional y, para todos aquellos que confiaron en mí, para lograr este propósito.

Jossua Daniel Álava Veliz

La presente tesis constituye la culminación de mis estudios superiores, es para mí un triunfo que comparto con las personas que me apoyaron durante este camino.

A mi madre quien con sacrificio, esmero, consejos y ayuda se convirtió en una guía indispensable.

A la Lic. Carmen Vera por el apoyo incondicional y cariño permanente logro impulsar en mí el deseo de cumplir los objetivos y metas.

Oscar Ramón Flores Velásquez

AGRADECIMIENTO

Nuestra gratitud va dirigida al personal docente de la Facultad de Ciencias Económicas de La Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, al catedrático y nuestro director de tesis, Ing. Carlos Muñoz, quien nos brindó su acertada y valiosa orientación para la culminación de esta nuestra meta.

A los comerciantes informales de la parroquia Tarquí, quienes nos brindaron su tiempo y su inestimable colaboración para el desarrollo de este proyecto y a todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron para ser posibles esta investigación.

LOS AUTORES

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
CAJA DE AHORROS, COMO ALTERNATIVA DE
FINANCIAMIENTO (CRÉDITO) PARA EL COMERCIO INFORMAL
DE LA PARROQUIA TARQUÍ DEL CANTÓN MANTA.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA	I
CERTIFICACIÓN	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
TEMA.....	V
ÍNDICE GENERAL	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	VII
ÍNDICE DE TABLAS	VIII
ÍNDICE DE CUADROS	IX
ÍNDICES DE IMÁGENES.....	X
ÍNDICES DE ANEXOS	XI
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES

1.1 Antecedentes de la propuesta.....	4
1.1.1 Reseña histórica	5
1.1.2 La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS).....	8
1.1.3 El comercio informal.....	11
1.1.4 Definición de comercio informal y comerciante informal.....	14
1.1.4.1 Comercio informal	14
1.1.4.2 Comerciante informal.....	15
1.1.5 Formas de financiamiento de los comerciantes informales	17
1.1.6 Evolución del comercio informal en la parroquia Tarquí	19

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1	Identificación del mercado	22
2.1.1	Descripción del servicio	22
2.1.1.1	Clasificación del servicio por su uso y efecto	23
2.1.1.2	Beneficios que ofrece la caja de ahorro y crédito	24
2.1.1.3	Servicios sustitutos y complementarios	25
2.1.1.4	Precios	25
2.1.1.5	Comercialización.....	27
2.1.2	Análisis de la demanda	27
2.1.3	Análisis e interpretación de las encuestas	30
2.1.3.1	Interpretación de las encuestas realizadas.....	30
2.1.4	Determinación de la demanda.....	38
2.1.5	Conclusión de la encuesta	40
2.1.6	Análisis de la oferta.....	41
2.1.6.1	Descripción de la competencia.....	41
2.1.6.2	Oferta actual del mercado	41
2.1.6.2.1	Banca Comunal Finca	41
2.1.6.2.2	Banco D-Miro	42
2.1.6.2.3	Banco Solidario	43
2.1.7	Análisis FODA.....	44
2.1.8	Matriz BCG.....	46
2.1.9	Modelo de las 5 fuerzas competitivas de Michael Porter	48

CAPÍTULO III

ESTUDIO ADMINISTRATIVO DE LA PROPUESTA

3.1	La caja de ahorro y crédito.....	51
3.1.1	Misión, visión y objetivos.....	51
3.1.1.1	Visión.....	51
3.1.1.2	Misión.....	52
3.1.1.3	Objetivos.....	52
3.1.1.3.1	Objetivos generales.....	53
3.1.1.3.2	Objetivos específicos.....	53
3.1.2	El capital humano.....	53
3.1.3	Políticas.....	54
3.1.3.1	Políticas de ahorro.....	54
3.1.3.2	Políticas de crédito.....	54
3.1.3.3	De los socios.....	54
3.1.4	Estrategias.....	55
3.1.5	Organigrama de la propuesta.....	55
3.1.5.1	Descripción de funciones.....	56
3.1.5.1.1	Asamblea general de socios.....	56
3.1.5.1.2	Presidente.....	57
3.1.5.1.3	Tesorero.....	58
3.1.5.1.4	Secretaria.....	58

CAPÍTULO IV

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

4.1	Factores determinantes del proyecto	60
4.1.1	El mercado	60
4.1.2	Disponibilidad de recursos financieros	61
4.2	Capacidad de prestación del servicio	61
4.3	Localización del proyecto	61
4.4	Localización macro	62
4.5	Localización micro	62
4.6	Infraestructura	62
4.7	Normas de crédito	63
4.8	Ingeniería del proyecto	64
4.8.1	Flujo grama del proceso	65
4.8.2	Proceso de otorgamiento de créditos a los socios	65

CAPÍTULO V

ANÁLISIS FINANCIERO

5.1	Situación financiera estimada	69
5.1.1	Inversión inicial	69
5.1.2	Estimación de costos	72
5.1.3	Estimación de ingresos	73
5.2	Estados financieros de la propuesta	76
5.2.1	Estado de perdidas & ganancias	76
5.2.2	Flujo de caja de la propuesta	77
5.2.3	Balance general de la propuesta	79
5.3	Indicadores financieros	81

5.3.1	Valor actual neto (VAN).....	81
5.3.2	Tasa interna de rentabilidad (TIR).....	81
5.3.3	Tasa verdadera de rentabilidad (TVR).....	82
5.3.4	Relación beneficio-costos.....	83
5.3.5	Ratios financieros.....	85
5.3.5.1	Análisis comparativo de ratios financieros	87
5.3.5.1.1	Indicadores de liquidez	88
5.3.5.1.2	Indicadores de endeudamiento o solvencia.....	88
5.3.5.1.3	Indicadores de rentabilidad	89
5.4	Evaluación del impacto social de la propuesta	90
5.5	Evaluación de impacto ambiental	91
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		92
BIBLIOGRAFÍA		94
ANEXOS		97

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico N°1:	Comercialización.....	27
Grafico N°2:	encuesta pregunta 1	30
Grafico N°3:	encuesta pregunta 2	31
Grafico N°4:	encuesta pregunta 3	32
Grafico N°5:	encuesta pregunta 4	33
Grafico N°6:	encuesta pregunta 5	34
Grafico N°7:	encuesta pregunta 6	35
Grafico N°8:	encuesta pregunta 7	36
Grafico N°9:	encuesta pregunta 8	37
Grafico N°10:	distribución de áreas la propuesta	63
Grafico N°11:	flujo del otorgamiento de crédito	67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 primeras cajas de ahorro con base popular	6
--	---

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1: tasas de interés vigentes.....	26
Cuadro N°2: organigrama estructural de la propuesta	56
Cuadro N°3: simbología utilizada.....	65
Cuadro N°4: pasos para la solicitud de crédito	66
Cuadro N°5: estado de situación inicial	69
Cuadro N°6: depreciación de inversiones fijas	70
Cuadro N°7: depreciación de inversiones fijas	71
Cuadro N°8: amortización de diferidos	71
Cuadro N°9: estimación de costos administrativos.....	72
Cuadro N°10: estimación de costos operativos.....	72
Cuadro N°11: estimación de costos no operativos.....	73
Cuadro N°12: captaciones estimadas de crédito	73
Cuadro N°13: capital estimado a invertir.....	74
Cuadro N°14: recuperación estimada del capital	74
Cuadro N°15: estimación de interés ganado	75
Cuadro N°16: detalle de los depósitos estimados	76
Cuadro N°17: estado de pérdidas y ganancia.....	77
Cuadro N°18: flujo de caja de la propuesta	78
Cuadro N°19: balance general	80
Cuadro N°20: valor actual neto.....	81
Cuadro N°21: tasa interna de rentabilidad	82
Cuadro N°22: tasa verdadera de rentabilidad	83
Cuadro N°23: relación beneficio costo	84

Cuadro N°24: ratios financieros.....	85
Cuadro N°25: ratios financieros.....	86
Cuadro N°26: razones financieras resumen por indicador financiero	87

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen N° 1: economía popular y solidaria.....	4
Imagen N° 2: organismos de integración.....	9
Imagen N° 3: Banca Comunal Finca.....	41
Imagen N° 4: Banco D-Miro.....	42
Imagen N° 5: Banco Solidario	43
Imagen N° 6: Matriz BCG	47

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1: encuesta realizada	98
Anexo N° 2: resolución sector financiero popular y solidario	99
Anexo N° 3: solicitud de crédito	101
Anexo N° 4: experiencia de cajas de ahorro en el país	102
Anexo N° 5: fragmentos de proyecto de tesis	103

INTRODUCCIÓN

A raíz del acelerado proceso de urbanización que se produjo en Latinoamérica a lo largo del siglo XX, en casi todas las grandes ciudades del país y Manta no es la excepción, sectores como el comercio, el transporte, el servicio doméstico, han absorbido contingentes significativos de mano de obra proveniente de los flujos migratorios del campo, de las ciudades intermedias, a la vez que han recogido una proporción de los desempleados del denominado sector moderno. Para todos estos trabajadores, el sector informal se ha convertido en la principal solución, aunque precaria, a las necesidades de supervivencia familiar.

Dada la magnitud del fenómeno, se han desarrollado varias interpretaciones sobre todo desde una perspectiva económica. Hernando de Soto¹, en una de sus publicaciones más reconocidas sobre la informalidad “El otro Sendero”, basa su investigación en un análisis costo-beneficio de la informalidad y concluye que ésta se produce debido a los elevados costos en términos de tiempo, dinero, negociaciones, alianzas, que supone el ingreso al mercado formal. Dentro de las ocupaciones informales, junto al transporte y la vivienda, se ubica al comercio informal, que tiene varias modalidades.

Desde hace varias décadas, se ha visto en la ciudad de Manta, específicamente en Tarquí, un incremento significativo de la venta informal ambulante. Así por ejemplo, encontramos comerciantes que han establecido puestos fijos de prendas de vestir, y una gran variedad de artículos, sobre todo en el sector donde se encuentra ubicado el mercado y las zonas adyacentes. Estos vendedores, por lo general, se encuentran asociados, cuentan con permiso municipal. Pero existe también un comercio informal ambulante o itinerante el cual se genera alrededor de esta zona comercial.

¹ **Hernando de Soto Polar**, es un economista peruano, presidente del Instituto Libertad y Democracia (ILD), con sede en Lima, Perú.

Pero además del incremento significativo del número de comerciantes, lo cual de hecho tiene un origen económico ya que es producto del desempleo, y otros factores de la economía, la diversidad de productos que se expende en este sector es muy variado e incluso esto provoca que la zona se vuelva de difícil circulación vehicular.

Si damos un vistazo al crecimiento que ha tenido el comercio tanto formal como informal en Tarquí, podemos indicar que varias situaciones dependientes una de la otra influyeron de forma directa en la instalación y arranque de prósperos negocios que se establecieron con un crecimiento, se diría, agresivo y con una oferta de servicios de la más variada índole. Una de esas situaciones fue la masiva migración de campesinos hacia la ciudad debido a la gran sequía que asolaba los campos manabitas hace varias décadas atrás, notándose que el mayor número de esa corriente migratoria provenía de las zonas rurales de toda la provincia.

Con las migraciones y los problemas económicos existentes en las familias sobretodo de bajo recursos se trataron de buscar formas de ingresos para hacer frente a esta situación, como consecuencia de aquello resultó el fenómeno que dio origen al acelerado surgimiento de pequeños e improvisados comerciantes que instalaban puestos y negocios donde ofrecían de todo. Otros ya eran comerciantes experimentados que venían de diferentes latitudes y se instalaban en este sector comercial de Tarquí. Además, la mano de obra se ofrecía a bajo costo motivando a los empresarios con mayores recursos para desarrollar grandes empresas aprovechando esa oferta y contratar gente que venía desesperada por encontrar un trabajo a como diera lugar.

A lo largo de los años Tarquí ha ido convirtiéndose en el casco comercial de Manta en donde se concentra la mayor cantidad del comercio de la ciudad y en la que coexisten tanto el comercio formal como el informal, por esta razón la cantidad de vendedores que se ubican en este sector se encuentra en constante crecimiento, puesto ellos han visto en este lugar una oportunidad de negocio que genera una afluencia de clientes de forma constante sobretodo en fechas festivas.

CAPÍTULO I

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES

1.1. Antecedentes de la propuesta

Al inicio de este capítulo y antes de realizar una pequeña reseña histórica cabe recalcar que, aquellas formas de organización económica social en las que sus integrantes, colectiva o individualmente, desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, y realizan sus actividades basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, se aglutinan bajo dos sectores: el real de la economía popular y solidaria (EPS) y el sector financiero popular y solidario (SFPS). A su vez, y de manera transversal, dichas entidades conforman los sectores: cooperativo, asociativo, comunitario y las unidades económicas populares.

Es en este contexto que, siguiendo el mandato constitucional, se promulga la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario², cuerpo normativo que define también las características de cada una de las organizaciones que conforman los sectores de la EPS y del SFPS.

Imagen N° 1



Fuentes: www.seps.gob.ec

² Superintendencia de Economía Popular y Solidaria - Registro Oficial No. 444 de 10 de mayo de 2011

1.1.1 Reseña histórica.

La historia de las Cajas de Ahorro se remonta a la época Auge Cacaotero, Inmigración Urbana y Mutualismo Obrero. La expansión de las exportaciones cacaoteras en el siglo XIX provocó un fuerte desarrollo urbano del puerto de Guayaquil, en el ámbito de una fuerte expansión bancaria, de la industria de consumo y servicios, y de la inserción de la economía ecuatoriana al mercado internacional. Fenómeno que unido al respaldo gubernamental del gobierno de Alfaro, dinamizó un rápido crecimiento de las organizaciones de trabajadores, artesanos y empleados.

Ya desde la conformación de las primeras organizaciones artesanales, establecidas en el Puerto de Guayaquil, durante el último cuarto del siglo XIX, se conformaron las primeras Cajas de Ahorro como apéndices de las asociaciones de artesanos que disponían de múltiples actividades; probablemente, el antecedente más interesante de las cajas de ahorro del siglo XIX constituye la creación del Banco de Manumisión de Esclavos (1830).

Las cajas de ahorro, constituían actividades administrativas gremiales elementales pero económicamente significativas y satisfacían importantes necesidades humanas relacionadas con enfermedades, accidentes y servicios funerarios, tanto de los afiliados como de sus hijos. Al mismo tiempo, hay que considerar que las cajas de ahorro se encontraban muy influenciadas por el mercado financiero local, como fue el caso de la primera Caja de Ahorros de la Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso (1886), y, organizada bajo el modelo de una sociedad de capitales. Aunque es indudable que sus depositantes provenían del sector artesanal y popular de Guayaquil, que se encontraba en franco proceso de crecimiento debido al auge de las exportaciones cacaoteras y a la expansión urbana. Otra, estuvo auspiciada por un grupo de capitalistas que controlaban el Banco Territorial y se denominó Caja de Ahorros Guayaquil, fue organizada en 1887³.

³ Wilson Miño Grijalva - Historia del cooperativismo en el Ecuador – (Primera edición), Pág. 19-32

Este período de fin de siglo se caracterizó por una fuerte pero inestable dinámica bancaria que representaba a los grandes intereses del capital comercial exportador e importador y agrícola, en donde los requerimientos financieros del sector laboral dispondrían de escaso acceso, aparte de que la apertura y cierre de todo tipo de entidades financieras eran frecuentes.

Para las dos primeras décadas del siglo XX se han registrado las siguientes cajas de ahorro con base popular:

Tabla N° 1

Primeras cajas de ahorro con base popular

CAJAS DE AHORRO	AÑO
Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso	1886
Cooperativa del Pichincha	1903
La Asociación de Empleados de Comercio	1903
La Sociedad de Sastres "Luz y Progreso"	1905
Sociedad Unión Obrera de Pichincha	1911
Centro Católico de Obreros	1912
Asociación de Jornaleros	1913
Sociedad de Beneficencia "Hijos de Guano"	1913
Unión Ecuatoriana de Obreros	1917

Fuente: Da. Ross, El Cooperativismo, p.23; Archivo Ministerio de Cultura

Elaboración: los autores.

Para las dos primeras décadas del siglo XX, en el marco de una economía liberal, de libre comercio, existía ausencia del estado en el control de las cajas de ahorro de origen gremial, el gobierno de Eloy Alfaro, sostenía, en un mensaje al Congreso Nacional, que “la institución de las cajas de ahorro, creadas para guardar las economías del pueblo trabajador y honrado, merece el más decidido apoyo de los poderes públicos”.

Al pasar los años, tras los ajustes del sistema financiero nacional y el crecimiento en cuanto a exigencias para obtención de crédito por parte de las entidades bancarias o banca privada, las cajas de ahorro han pasado a formar parte de algunas organizaciones comunitarias con las que se impulsan un sin número de proyectos productivos, para el sector y sus integrantes.

Las cajas de ahorro también suelen estar en pequeñas ciudades y se conforman por vecinos o compañeros de trabajo, a este tipo de asociación se la suele denominar algunas veces como bancos comunitarios.

Los también llamados bancos comunitarios, surgen por las pocas facilidades de pago y requisitos innumerables que son solicitados para acceder a un crédito por parte de las entidades financieras grandes. Por ejemplo, las exigencias en un banco van desde un análisis minucioso del patrimonio de la persona interesada hasta el pago de intereses bastante altos. Por ello, muchas personas buscan estas opciones de las cooperativas de ahorro y crédito para un préstamo, ya que los intereses son menores y los plazos de pago son más amplios.

Las cajas son intermediarios financieros con operativa similares a la de los bancos, pero mantienen peculiaridades distintivas en su naturaleza jurídica, en la composición de sus órganos de gobierno y en su regulación, que compete a las distintas comunidades autónomas mediante el desarrollo de las correspondientes leyes y decretos.

Una de las ideas principales de las cajas de ahorro es el fomento del ahorro, de ahí que la actividad tradicional de las cajas haya sido hasta hace pocos años la captación de depósitos, en la actualidad ya han ido ganado terreno bancos tanto en depósitos como en créditos. Otra es la atención preferente a las economías domésticas y personas que no tienen acceso a crédito en el sistema bancario tradicional.

En nuestro país, el estado no ha podido responder a la demanda creciente de la población para acceder a recursos financieros, solo existe una banca pública (Banco Nacional de Fomento) que le crea a la población más empobrecida barreras de no acceso al crédito, que les permita mejorar su productividad y potenciar la asociatividad en la producción, comercialización y consumo.

Las cajas de ahorro en el Ecuador ayudan a eliminar los abusos del mercado en el conjunto del sistema financiero existente, razón por la cual se ha contribuido de forma significativa a la expansión de las mismas en los últimos 68 años, lo cual se

puede apreciar pues el número medio de cajas en las distintas comunidades de nuestro país se han incrementado de manera considerable.

Tras la aprobación mediante consulta del poder ejecutivo, al pueblo ecuatoriano, de la vigésima Constitución de la República del Ecuador en el 2008, se desarrollaron varios planteamientos a favor de este tipo bancos comunitarios, es por esta razón que en el Art. 283 se reconoce el Sistema Económico Social y Solidario, esto da la pauta para que se elabore la Ley para la Economía Popular y Solidaria (EPS).

Según la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, el sector financiero popular y solidario lo integran las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro. Los integrantes de la economía popular y solidaria son las organizaciones conformadas en los sectores comunitarios, asociativos y cooperativistas, así como también las unidades económicas populares.

1.1.2 La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS)

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, con sus siglas (SEPS), es una entidad técnica de supervisión y control de las organizaciones de la economía popular y solidaria, con personalidad jurídica de derecho público y autonomía administrativa y financiera, que busca el desarrollo, estabilidad, solidez y correcto funcionamiento del sector económico popular y solidario.

Esta nueva entidad reguladora SEPS, inició su gestión el 5 de junio de 2012, cuando el Ing. Hugo Jácome asumió sus funciones ante el pleno de la Asamblea Nacional, como superintendente de la misma.

La Economía Popular y Solidaria, es una forma de organización económica, donde quienes la conforman ya sea de forma individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos,

basados en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad.⁴

En la Constitución de la República del Ecuador reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. En cuanto a la Economía Popular y Solidaria, las formas de organización que integran este sector, lo conforman todas las organizaciones de los sectores comunitarios, asociativos y cooperativistas y las unidades económicas y populares.

El siguiente diagrama del sistema económico social y solidario en Ecuador, muestra a los agentes económicos que corresponden a cada sector del sistema y a los que se ubican en los sectores mixtos, según la forma de organización y el fin de las actividades que llevan a cabo.

Imagen N° 2



Fuente: www.seps.gob.ec

⁴ Art. 1 de la Ley de Economía Popular y Solidaria (EPS)

El sector financiero popular y solidario está integrado por las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro. Estas últimas son organizaciones que forman por voluntad de sus socios y con aportes económicos que en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de crédito a sus miembros, dentro de los límites señalados por la Superintendencia de conformidad con lo dispuesto en la ley.

La economía popular y solidaria está integrada por organizaciones que establecen relaciones de solidaridad y cooperación buscando el interés colectivo o beneficio mutuo de sus integrantes. Se trata del tercer sector de la economía, cuya parte popular está integrada por microempresas. La economía solidaria se divide en dos segmentos. El financiero, compuesto por cooperativas de ahorro y crédito, cajas de ahorro y bancos comunales. El segmento no financiero está conformado por asociaciones y organizaciones comunales. Esta economía estaba invisibilizada y no había datos confiables de su conformación.

La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, en su **Art. 147** trata de las atribuciones que la Ley le otorga a la Superintendencia, respecto de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS) y del Sistema Financiero Popular y Solidario (SFPS), son:

- Ejercer el control de sus actividades económicas;
- Velar por su estabilidad, solidez y correcto funcionamiento;
- Otorgar personalidad jurídica a estas organizaciones;
- Fijar tarifarios de servicios;
- Autorizar las actividades financieras que dichas organizaciones desarrollen;
- Levantar estadísticas;
- Imponer sanciones; y,
- Expedir normas de carácter general.

1.1.3 El comercio informal

El comercio informal no es una actividad reciente, puesto que en la antigüedad, desde la etapa de sedentarismo del hombre, ya existía este tipo prácticas, caracterizada por el intercambio de productos o servicios, donde los habitantes de las tribus más pequeñas acudían a poblados más grandes para realizar esta forma de intercambio mercantil, el cual se denominó trueque; este tipo de actividad podría identificarse como el antecedente más próximo al comercio ambulante.

En la historia los orígenes del comercio se remontan a finales de la edad de piedra, cuando se descubrió la agricultura. En un inicio, la agricultura que se practicaba era una agricultura de subsistencia, donde las justas eran para la población dedicada a los asuntos agrícolas. Sin embargo, a medida que iban incorporándose nuevos desarrollos tecnológicos al día a día de los agricultores, como por ejemplo la fuerza animal, o el uso de diferentes herramientas, las cosechas obtenidas eran cada vez mayores. Así llegó el momento propicio para el nacimiento del comercio, favorecido por dos factores:

- Las cosechas obtenidas eran mayores que la necesaria para la subsistencia de la comunidad.
- Ya no era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por lo tanto parte de la población empezó a especializarse en otros asuntos, como la alfarería o la siderurgia.

En vista del surgimiento del comercio, los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse con otros objetos en los que otras comunidades estaban especializadas, a este tipo de actividad se lo denomino trueque. Normalmente estos objetos eran elementos para la defensa de la comunidad como armas, depósitos para poder transportar o almacenar los excedentes alimentarios como ánforas, nuevos utensilios agrícolas, o incluso más adelante objetos de lujo como espejos, pendientes.

Esta forma de comercio primitivo, no solo implemento el intercambio local de bienes y alimentos, sino también un intercambio global de innovaciones científicas y tecnológicas, entre otros, el trabajo en hierro, el trabajo en bronce, la rueda, el torno, la navegación, la escritura, nuevas formas de urbanismo, y un largo etcétera. En la Península Ibérica este periodo se conoce como el Orientalizante, por las continuas influencias recibidas de Oriente. En este momento es cuando surge la cultura ibérica.

Además del intercambio de innovaciones, el comercio también propició un paulatino cambio de las sociedades. Ahora la riqueza podía almacenarse e intercambiarse. Empezaron a aparecer las primeras sociedades capitalistas tal como las conocemos hoy en día, y también las primeras estratificaciones sociales. En un inicio las clases sociales eran simplemente la gente del poblado y la familia del dirigente. Más adelante aparecieron otras clases sociales más sofisticadas como los guerreros, los artesanos, los comerciantes.

El trueque era la manera en que las antiguas civilizaciones empezaron a comerciar; se trata de intercambiar mercancías por otras mercancías de igual valor. El principal inconveniente de este tipo de comercio es que las dos partes involucradas en la transacción comercial tenían que coincidir en la necesidad de las mercancías ofertadas por la otra parte. Para solucionar este problema surgieron una serie de intermediarios que almacenaban las mercancías involucradas en las transacciones comerciales. Estos intermediarios muy a menudo añadían un riesgo demasiado elevado en estas transacciones, y por ello este tipo de comercio fue dejado de lado rápidamente cuando apareció la moneda.

La moneda, o dinero, en una definición más general, es un medio acordado en una comunidad para el intercambio de mercancías y bienes. El dinero, no sólo tiene que servir para el intercambio, sino que también es una unidad de cuenta y una herramienta para almacenar valor. Históricamente ha habido muchos tipos diferentes de dinero, desde cerdos, dientes de ballena, cacao, o determinados tipos de conchas marinas. Sin embargo, el más extendido sin duda a lo largo de la historia es el oro.

El uso del dinero en las transacciones comerciales supuso un gran avance en la economía. Ahora ya no hacía falta que las partes implicadas en la transacción necesitaran las mercancías de la parte opuesta. Civilizaciones más adelantadas, como los romanos, extendieron este concepto y empezaron a acuñar monedas. Las monedas eran objetos especialmente diseñados para este asunto. Aunque estas primitivas monedas, al contrario de las monedas modernas, tenían el valor de la moneda explícito en ella. Es decir, que las monedas estaban hechas de metales como oro o plata y la cantidad de metal que tenían era el valor nominal de la moneda.

El único inconveniente que tenía el dinero era que al ser un acuerdo dentro de una comunidad, podía tener no sentido un dinero fuera de contexto. Por ejemplo, si el elemento de intercambio de una comunidad eran dientes de ballena, aquellos dientes no tenían ningún valor fuera de la comunidad. Por ello un poco más adelante surgió el concepto de divisa. La divisa, ahora sí, es un elemento de intercambio aceptado en una zona mucho más amplia que la propia comunidad. La divisa más habitual era el oro puro, aunque a lo largo de la historia también han aparecido otros, como la sal o la pimienta. Las divisas facilitaron el comercio intercontinental en gran medida.

La Edad Antigua constituye un largo período histórico que se extiende desde el principio del mundo hasta la destrucción del Imperio Romano.

El origen del comercio se pierde en las nebulosidades de los siglos, pues reducido al acto del cambio directo, o sea del trueque de unas cosas por otras, se remonta a los tiempos bíblicos, porque los primeros hombres que poblaron la superficie terrestre, no pudiendo vivir en absoluto aislamiento para librarse de las fieras, ni bastarse a sí mismos para subvenir a sus necesidades, tuvieron que reunirse en familias para formar tribus y comerciar entre sí, permutando los productos del trabajo de cada uno por el producto del trabajo de cada semejante; pero si consideramos el comercio desde un punto de vista más amplio, o sea desde que varias personas se dedicaron exclusivamente a él, constituyendo la profesión de mercaderes, entonces su origen debe buscarse en las épocas posteriores al singular cataclismo conocido con el nombre de Diluvio Universal.

Sin duda, los pueblos antiguos traficaron unos con otros en mayor o menor grado, y el comercio surgió en todos ellos a la vez, por efecto de una serie de causas y concausas que convirtieron este ejercicio en una necesidad indeclinable, sin que pueda atribuirse a ninguno en particular la gloria de haberle inventado o instituido.

1.1.4 Definición de comercio informal y comerciante informal.

1.1.4.1 Comercio informal

Se considera al sector informal como un grupo de unidades de producción que, según las definiciones y clasificaciones del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, forman parte del sector de los hogares; es decir como empresas que pertenecen a los hogares que no están constituidas en sociedad. Dentro de los hogares del sector informal comprende: i) las “empresas informales de las personas que trabajan por cuenta propia, ii) un componente adicional, constituido por las “empresas de empleadores informales”. El sector informal queda definido con independencia de la índole del lugar de trabajo donde se lleva a cabo la actividad productiva, del grado de utilización de activos de capital fijo; la duración de la actividad de la empresa (indefinida, estacional u ocasional)”⁵

Existen diferentes concepciones sobre la definición del comercio informal o ambulante, unos lo llaman "sector informal de la economía", otros "economía subterránea", "economía sumergida" o "economía ilegal", a los trabajadores de este sector se les denomina "trabajadores independientes", "trabajadores informales", "trabajadores ilegales", "trabajadores por cuenta propia".⁶

Normalmente se define al comercio informal, como aquel que no se rige por las normativas y leyes relativas a las transacciones de bienes o servicios en la sociedad, pues esto es lo que le da la "formalidad" al comercio. En general se aplica el término de comerciante ambulante o comerciante informal, a las personas que vemos

⁵ Décimo quinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Resolución sobre las estadísticas del empleo informal, 1993, citado por INEC, ENEMDU, Ecuador, 2010, Pág. 20.

⁶ González, José. El comercio informal, situación y problemática: respuestas y propuestas. Ed. Castillo. 2002. P. 36

habitualmente en las veredas, vendiendo diversos tipos de productos o artículos sin emitir factura.

Hablar de informalidad resulta algo ambiguo, puesto que el concepto de sector informal tiene la dudosa ventaja de permitirnos agrupar tanto al vendedor de cigarrillos por unidad como al ambulante dedicado a la venta de prendas de vestir, a los recolectores de botellas, a los pequeños talleres de reparación y a los que comercializan objetos robados, a los lustrabotas".

Desde el punto de vista de algunos sociólogos, podemos identificar al sector informal por la escasa o nula tecnología requerida, la extrema competitividad de estas actividades entre sí, la falta de acceso a las instituciones financieras, que por lo general esto representa un problema latente para este sector informal de la economía y la ausencia de adiestramiento previo de los trabajadores en el sistema educativo. De igual forma dentro de este grupo podemos agregar a los establecimientos que operan en la producción, como los talleres, y a niveles de distribución, como la venta ambulante; que incluyen servicios dirigidos al consumo, y otros como por ejemplo preparación de alimentos, peluqueros y talleres de reparación, talleres de artesanías y confecciones.

Por medio del comercio informal, sea estacionario o ambulante, se puede generar una actividad lucrativa que permita a una familia pequeña conseguir algunos ingresos mínimos para subsistir. Pero, al mismo tiempo, es una actividad que desarrollan quienes tienen ese curioso espíritu "emprendedor", que quieren ser independientes, y no depender de nadie.

1.1.4.2 comerciante informal

Se identifica normalmente a los comerciantes informales como aquellos vendedores callejeros que llevan físicamente sobre su persona los bienes y mercancías que aplican a su labor. Estas personas no obstruyen el tránsito de otras personas y vehículos más allá de su presencia física personal; por ejemplo, el vendedor de dulces, cigarrillos, chicles que llevan sus productos sobre su cuerpo.

Este tipo de comerciantes se caracteriza por su bajo capital de trabajo, operaciones inseguras, riesgosas e inestables; para desarrollar su actividad económica generalmente transportan sus productos en bolsos, fundas y en mejor de los caso maletas portátiles, carretillas, triciclos; un claro ejemplo de estos son los vendedores de cosméticos como Avon, Yanbal, Oriflame, aquellos que venden productos naturales como Herbalife, o vendedores de enciclopedias puerta a puerta, buscando lugares específicos para realizar su actividad como en oficinas, fabricas, donde su astucia busca una clientela, pero que es riesgosa ya que muchos de estos clientes aplicando su viveza criolla no pagaran el producto y el comerciante tendrá que asumir su deuda con la empresa fabricante, estos trabajadores no tienen un sueldo fijo, ni tampoco seguro social, por lo que son una fuerza de ventas explotada.

La forma más común de comercio ambulante, es la actividad que realizan los vendedores que suben a los buses de transporte urbano a ofrecer caramelos o cualquier otro producto, este tipo de comerciantes se ajustan más al concepto antes dado, dentro de esta misma forma de hacer comercio veremos a otro tipo de comerciantes que venden sus productos en tableros de madera forrados con tela, los mismos que ofrecen, productos, naturistas, tecnológicos, legumbres, a estos comerciantes los veremos por lo general en los mercados.

Por otra lado, existe otro tipo de comerciantes informales estos expenden sus productos haciendo uso de carretillas, triciclos, e incluso algunos de ellos recorren la ciudad, pero otro grupo solo usan estas herramientas como un medio de transportar sus mercadería desde su lugar de almacenamiento al lugar de expendio.

En cuanto al horario de trabajo que manejan los comerciantes ambulantes, es muy variado, puesto que algunos de ellos trabajan todos los días en horarios extenuantes, mientras que otros tan solo pueden ejercer su actividad en eventos deportivos, ferias, o cualquier tipo de evento masivo. También hay que aclarar que para estar personas es difícil realizar su labor de forma normal, ya que están propensos a siempre tener problemas con las diferentes autoridades, por una u otra razón.

1.1.5 Formas de financiamiento de los comerciantes informales

Los comerciantes informales al igual que cualquier tipo de comerciante, para poder iniciar una actividad económica necesitan contar con un capital que financie la misma, si bien es cierto el sistema financiero actual ofrece un sin número de ofertas de crédito al público en general pero no todos pueden acceder a estos préstamos, entre ellas tenemos a los comerciantes informales que habitualmente son personas de bajos recursos económicos, para acceder a un crédito los bancos, cooperativas, mutualistas verifican el récord de crédito del potencial cliente, pero debido al bajo nivel económico de los comerciantes informales, en este caso no poseen un historial de crédito debido a que nunca han tenido acceso a uno.

La informalidad no les permite a los comerciantes agruparse de manera ordenada y dentro de una figura legal, debido a la individualidad y falta de organización con la que se manejan los comerciantes no generan un fondo económico en común, que les permitiría autofinanciarse.

Los comerciantes acuden a diversas formas de financiamiento para poder sustentar su actividad económica entre las cuales podemos mencionar, prestamos familiares o de amigos, créditos de mayoristas, usureros (chulqueros), casas de empeño, estos tipos de financiamiento tienen situaciones en común como por ejemplo; son de corto plazo, los montos que se desembolsan son inferiores al monto mínimo otorgado por una entidad financiera, los créditos son ofertados totalmente fuera del marco legal y financiero que rige a nuestro país, no existe el pedido de la documentación crediticia necesaria, el proceso de recuperación de cartera esta fuera de la ley, las tasas de interés sobrepasan la fijada por el Banco Central del Ecuador.

El préstamo que se realiza a familiares o amigos, con los cuales se maneja un nivel de confianza bastante amplio, generalmente se produce en montos muy pequeños, en algunos casos los intereses son muy bajos y en otros no generan interés alguno, sin embargo este tipo de créditos se repiten pocas veces, debido a que el ingreso generado por los prestatarios (familiares o amigos) no está destinada para realizar préstamos.

El crédito que se realizan a los mayoristas no necesariamente tiene que ver con dinero, los comerciantes informales venden un sin número de artículos, los cuales son distribuidos por bodegas o comerciantes mayoristas, los informales acuden a estos distribuidores a solicitar crédito sobre las mercaderías que les interesa vender, crédito se da con un margen de ganancia mínimo para el comerciante, las mercaderías generalmente son adquiridas a consignación pero en la mayoría de los casos de el plazo de pago de estas suele ser semanal y diario.

Los usureros son la fuente de financiamiento más demandada por los comerciantes debido a que no necesitan un requisito previo, ni una documentación mínima ya que en este caso los montos no son tan altos, la tasa de interés que cobran los usureros en promedio son del 20 % mensual es decir el 240 % anual, los plazos de cobro son mensuales, sin embargo los intereses son pagados diariamente por parte de los comerciantes.

Acceder a estos tipos de créditos no representa en principio ningún obstáculo para los comerciantes, sin embargo las dificultades se encuentran al momento de cancelar los altos intereses, de hacer frente a los cortos plazos de pago, a las amenazas contra su integridad física y la de su familia, el tener un no como respuesta, trámites engorrosos y que no tienen resultados en las entidades financieras son variables a las que los comerciantes se exponen diariamente.

Las posibilidades de obtener un crédito, para los comerciantes, podrían ser más accesibles si sus activos que son considerados capital muerto, son revitalizados por el sistema legal oficial y convertidos en un capital líquido que permita a sus dueños el acceso al crédito formal, puesto que ellos no poseen la documentación que respalden dichos bienes: *"En su mayoría, los pobres ya son dueños de los activos necesarios para hacer un éxito del capitalismo. Sin embargo, poseen dichos activos de forma inadecuada puesto que no existen medios que los ayuden a respaldar sus propiedades y crear capital. Tienen casas, pero no tienen títulos de propiedad, justamente la herramienta que necesitan para generar plusvalía."*⁷

⁷ Hernán de Soto – El Misterio del Capital – (Primera edición), Pág. 43

1.1.6 Evolución del comercio informal en parroquia Tarquí en los últimos años

En 1929 el Consejo de Manta crea su primera parroquia urbana, mediante un proyecto de ordenanza municipal que fue discutido por tres ocasiones, en las sesiones del 15 y 23 de enero y 11 de febrero del referido año. Se aprueba la creación de la parroquia mediante decreto N° 328 del 20 de agosto de 1929, según comunicación del Sr. Gobernador de la provincia, en oficio N° 506 enviado al presidente del consejo, quien al recibir la comunicación con fecha 6 de septiembre, manda que la parroquia se la inaugure el 9 de octubre, aniversario del grito de independencia de Guayaquil dado en 1820.

La inauguración se efectúa en la fecha señalada, y para los festejos, la municipalidad contribuye con S/. 50 que en esa época era el equivalente a 10 dólares. Se nombraron las primeras autoridades ejecutivas, como fue el teniente político y jueces civiles.

Desde aquella época Manta es el primer motor comercial de la provincia de Manabí, su crecimiento ha sido muy acelerado tanto en lo económico como en lo poblacional, este crecimiento generó una gran demanda de productos de primera necesidad, ante esta realidad los comerciantes de la ciudad y de los cantones cercanos a Manta fueron generando sus primeras ideas emprendedoras que en sí consistían en la compra y venta de productos para satisfacer a la creciente demanda de vivires de la ciudad de Manta.

Los informales también son parte de la historia y desarrollo comercial de Tarquí y en especial del mercado de Tarquí, dicho mercado se fue consolidado por la llegada de comerciantes que acudían a este espacio a ofertar sus productos en busca de generar ingresos para poder subsistir, y adicional a esto tener un propio sustento donde ellos mismos eran sus propios jefes con sus propios horarios.

La infraestructura principal del mercado tiene alrededor de 43 años de construcción, y desde sus inicios fue destinados para los comerciantes que eran inscritos en los diferentes registros de la administración del mercado, sin embargo el crecimiento acelerado de la oferta y la demanda incrementaron el número de comerciantes, esto conllevó al colapso de los lugares de trabajo o puestos de venta, situación que conllevó a que los comerciantes utilizaran las calles y las veredas fueron sus primeros sitios donde ofrecían sus mercaderías.

Desde el umbral estos comerciantes se fueron fortaleciendo mediante agrupaciones que a su vez evolucionaron a asociaciones, en la actualidad el movimiento económico que genera el mercado de Tarquí atrae más personas que informalmente venden ya no solo productos de primera necesidad sino que también se ofertan vanidades, artículos de moda, alimentos rápidos utensilios de cocina, confituras, productos medicinales, artesanías, helados, lotería, minutos celular, lotería, tinto, libros, videos piratas, entre muchos más.

CAPÍTULO II

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Identificación del mercado

De manera breve podemos decir que un estudio de mercado consiste básicamente en realizar un análisis de la oferta y la demanda de un bien o servicio dentro de un mercado y de esta forma, determinar la penetración y aceptación que éste pueda tener en el mercado real. A través de este estudio de mercado podemos conocer tanto las oportunidades como los riesgos, fortalezas, debilidades y amenazas, que pueda tener la creación de una caja de ahorros.

Para determinar la factibilidad de esta propuesta, es imprescindible tener en claro los aspectos legales necesarios a la hora de implementar una caja de ahorros, teniendo en cuenta que las entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro, son organizaciones que se forman por voluntad de sus socios y con aportes económicos que, en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de créditos a sus miembros, dentro de los límites señalados por la superintendencia de conformidad con lo dispuesto en la ley. Además tendrán su propia estructura de gobierno, administración, representación, control interno y rendición de cuentas, de acuerdo a sus necesidades y prácticas organizativas.

2.1.1 Descripción del servicio

El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.⁸

⁸ Art. 283, Constitución de la Republica Ecuatoriana 2008

El objetivo de la caja de ahorro y crédito para los comerciantes informales de Tarquí, es facilitar el acceso a créditos para desarrollar los emprendimientos productivos de los comerciantes. De esta forma, se espera tener la capacidad de otorgar créditos a los socios de 50 dólares como mínimo y de 800 dólares como máximo. Es importante indicar que los intereses que cobrarán en esta nueva caja de ahorro son bajos y están en el rango normado por el Banco Central del Ecuador. Además, a los comerciantes se los capacitará en administración y finanzas, asesoría en alternativas de financiamiento para emprendimientos productivos.

2.1.1.1 Clasificación del servicio por su uso y efecto

Por su uso.- Normalmente, los bienes suelen clasificarse como bienes de consumo final, intermedios o bienes capital; sin embargo, y siendo una característica de los servicios la inseparabilidad, la cual indica que a diferencia de los bienes que primero se producen, luego se venden y finalmente se consumen; los servicios con frecuencia se producen, venden y consumen al mismo tiempo, los servicios ofrecidos por una caja de ahorros podrían clasificarse como “de consumo final”, pues el consumidor, o en este caso el socio, se beneficia directamente del ahorro o del crédito que él solicite en su calidad de socio.

Por su efecto.- El servicio ofrecido por organizaciones como las cajas de ahorro, en un inicio, puede ser apreciado desde un punto de vista puramente económico; sin embargo, detrás de ellas se encuentra un efecto social producto no sólo del incremento en la capacidad de ahorro en las personas sino de la generación de empleo e impulso en la productividad del sector, lo cual promueve el empoderamiento individual, fortalecimiento en estructuras familiares, y consecuentemente el desarrollo de la comunidad entera.

2.1.1.2 Beneficios que ofrece la caja de ahorro y crédito

a) Ahorro

Se considera que el ahorro es la base del capital, es decir, de las inversiones para conseguir rendimientos futuros. En sentido popular, el ahorro es la virtud de la previsión y lo que se guarda para hacer frente a posibles contrariedades económicas.

Para crear la caja de ahorro y crédito, las personas que serán socios debe organizarse, comprometerse para participar, las cuales se reunirán una vez al mes para ponerse de acuerdo sobre trabajos, reglamento interno y otras políticas aplicadas en la organización. Para concientizar a los demás habitantes de la comunidad que tengan una cultura de ahorro para formar un patrimonio, el mismo que ofrecerá los beneficios de:

- Rentabilidad.- Intereses sobre los saldos de las cuentas que tienen cada socio.
- Agilidad.- Tendrá el dinero disponible inmediatamente.
- Comodidad.- Las personas no tendrán que movilizarse a realizar sus transacciones bancarias fuera de los sectores.
- Ahorro.- El tiempo será aprovechado al máximo, ahorro económico.

b) Crédito

El crédito es una operación financiera que serán otorgados a los socios, estos pueden estar dirigidos para producción. Para lo cual la caja cobrará un interés por este durante un tiempo determinado.

La característica principal del crédito es el fortalecimiento de la actividad productiva y bienestar de los socios.

2.1.1.3 Servicios sustitutos y complementarios

Servicios sustitutos.- Para los servicios que ofrece una caja de ahorros, existen diversos sustitutos. En primera instancia, y en lo que respecta al ahorro, las personas pueden no hacerlo en una caja de ahorros, sino de manera informal (en casa o con un grupo de personas) o en otro tipo de entidades ya formales, como un banco o una cooperativa de ahorros.

Por otro lado, y en lo que corresponde a los créditos, las personas normalmente obtienen un crédito o préstamo en el mismo lugar en donde ahorran, de igual manera pueden obtener financiamiento de la misma fuente como bancos y cooperativas de ahorro, pero también de otras fuentes de tipo informal como el que reciben de manos de los comúnmente llamados “chulqueros”, quienes prestan dinero de manera rápida pero a elevados intereses, así como también de amigos, familiares, o de otras fuentes similares.

Servicios complementarios.- Adicional al servicio mismo de ahorro y concesión de préstamos a sus socios, organizaciones como las cajas de ahorros buscan promover mecanismos de participación en el sector donde operan, tales como grupos solidarios, fondos productivos, fondos mortuorios y otros que dinamicen la actividad económica de dicho sector.

2.1.1.4 Precios

La determinación acertada de la tasa de interés que se pretende ofrecer para el otorgamiento de créditos y por ahorros depende de lo establecido por el Banco Central del Ecuador, por lo que la tasa de interés que fije la caja de ahorro y crédito comunitario no excederá a lo estipulado.

A continuación se presenta una tabla de tasas de interés fijadas por Banco Central del Ecuador.

Cuadro N° 1

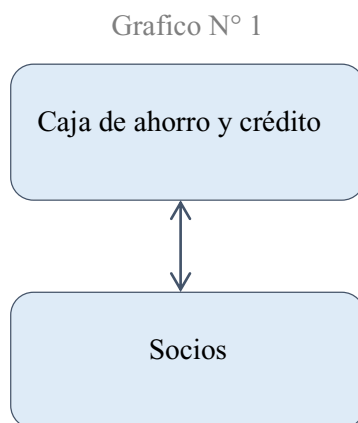
Tasas de interés vigentes

NOVIEMBRE 2013 (*)			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas referenciales		Tasas máximas	
Tasa activa efectiva referencial	% anual	Tasa activa efectiva máxima	% anual
para el segmento:		para el segmento:	
Productivo corporativo	8.17	Productivo corporativo	9.33
Productivo empresarial	9.53	Productivo empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito acumulación ampliada	22.44	Microcrédito acumulación ampliada	25.50
Microcrédito acumulación simple	25.20	Microcrédito acumulación simple	27.50
Microcrédito minorista	28.82	Microcrédito minorista	30.50
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas referenciales	% anual	Tasas referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de tarjetahabientes	0.63
Operaciones de reporto	0.24		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas referenciales	% anual	Tasas referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y más	5.35

Fuente: Banco Central del Ecuador

2.1.1.5 Comercialización

La comercialización de los servicios que va a prestar la caja de ahorro y crédito se la realizara de manera directa, es decir una intercalación entre la entidad y los socios, como se muestra en el siguiente gráfico.



Elaboración: los autores de la tesis

Mediante esta interacción se mantiene contacto directo con los socios, para de esta manera escuchar sus inquietudes y sugerencias de la operatividad de la caja de ahorro y crédito, y de esta forma ir mejorando en base a los cambios pertinentes a servicios brindados.

2.1.2 Análisis de la demanda

La demanda expresa el comportamiento de los consumidores; por tanto, podemos definir la demanda como la capacidad y deseo de comprar determinadas cantidades de un bien a distintos niveles de precio en un determinado período de tiempo, permaneciendo los demás factores constantes. A los consumidores un precio bajo les induce a comprar y consumir más de ese bien.⁹

La investigación se realiza en la parroquia Tarquí de la ciudad de Manta la misma que actualmente es un centro turístico y un importante punto comercial dentro de

⁹ Eco. Rodolfo Cano, MBA

nuestra ciudad, está conformada actualmente por 53 barrios este punto geográfico comienza desde el norte por el malecón de Tarquí, hasta la calle 110, continúa por la avenida 108, hasta llegar a la calle 114 y esta se intercepta con la avenida 113, de este punto continuando por la avenida 113 hasta llegar a la avenida 109 y unirse con la calle 101. Dentro de esta parroquia se encuentra ubicado el Mercado de Tarquí que capitaliza el 71 % del movimiento comercial de la misma, de donde se abastecen la población de Manta, Jaramijó y Montecristi, conocido como uno de los mercados más grandes de la provincia de Manabí.

En Tarquí se comercializa variedad de productos, como: ropa, zapatos, adornos para el hogar, utensilios de cocina, juguetes, verduras, legumbres, granos, carnes, frutas, mariscos, pescados, medicinas, celulares, muebles, equipos eléctricos y electrónicos, útiles escolares, plantas equipos de línea blanca, materiales de construcción, telas, y todo lo que se requiere para el hogar.

Es por ello que la mayor parte de la investigación de campo se concentró en dicho mercado sin dejar a un lado los barrios adyacentes en donde notamos en los recorridos realizados en Tarquí, que la cantidad de comerciantes que expenden productos de manera informal es muy reducida en comparación a la concentración de comerciantes dentro del mercado principal de la parroquia.

Los comerciantes que realizan sus actividades diariamente en este sector, demandan gran cantidad de financiamiento, muchos de ellos son de escasos recursos productivos o de bajos ingresos, por lo cual necesitan de recursos adicionales para financiar total o parcialmente su producción o consumo y que usualmente no tienen acceso oportuno al crédito formal.

Debido a las restricciones del crédito formal y a sus necesidades inmediatas de dinero, estos demandantes de crédito están, dispuestos muchas veces a aceptar altas tasas de interés por créditos de corto plazo, como resultado de sus temporalmente altos costos de oportunidad por sus actividades.

Dentro de nuestra investigación pudimos analizar que prácticamente los negocios asentados en Tarquí, no cuentan con mecanismos contables formales, que en cierto momento les permitan acceder a esta información para la solución de conflictos comerciales o para el aumento de capital a través de un préstamo bancario. Por esta razón recurren a los usureros, evitando de esta manera mayores trámites burocráticos, y lograr con esto el objetivo de acceder a un crédito rápido con el que puedan solventar su urgencia de capital de trabajo.

Dado el universo en estudio es necesario realizar el cálculo de la muestra del mismo, para lo cual se consideraremos un intervalo de confianza del 95%, el cual según la tabla de distribución normal Z, nos muestra como resultado un nivel de confiabilidad de 1,96. En cuanto al error máximo admisible el mismo será del 5%, de igual forma se tendrá en cuenta las probabilidades de éxito y fracaso estimadas en un 50% respectivamente. Para determinar el número de encuesta a realizar, tendremos los siguientes cálculos:

N= 200 Comerciantes

e=5%

Z=1,96

P= 50%

Q=50%

$$n = \frac{P \cdot Q \cdot z^2 \cdot N}{P \cdot Q \cdot z^2 + N(e^2)}$$

$$n = \frac{0.50 \times 0.50 \times 1.96^2 \times 200}{0.50 \times 0.50 \times 1.96^2 + 200(0.05^2)}$$

Dónde:

N= tamaño del universo

e= error máximo admisible

Z= nivel de confiabilidad

P= probabilidad de éxito

Q= probabilidad de fracaso.

$$n = \frac{0.50 \times 0.50 \times 3.8416 \times 200}{0.50 \times 0.50 \times 3.8416 + 0.5}$$

$$n = \frac{192.08}{1.4604}$$

$$n = 131.52$$

Una vez realizado el cálculo de la población que va a ser sujeta de estudio, se ha elaborado un conjunto de preguntas, las cuales servirán de base para determinar la factibilidad de la implementación de una caja de ahorro y además ayudarán en un futuro a la correcta toma de decisiones.

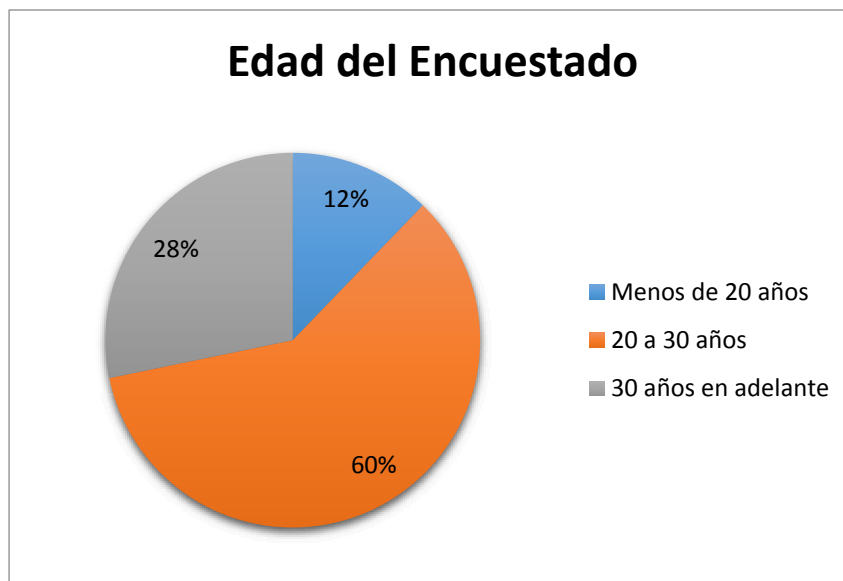
2.1.3 Análisis e interpretación de las encuestas

2.1.3.1 Interpretación de las encuestas realizadas

1.- ¿Cuál es su edad?

Menos de 20 años	20 a 30 años	30 años en adelante
16	78	37

Grafico N° 2



Fuente: encuesta realizadas

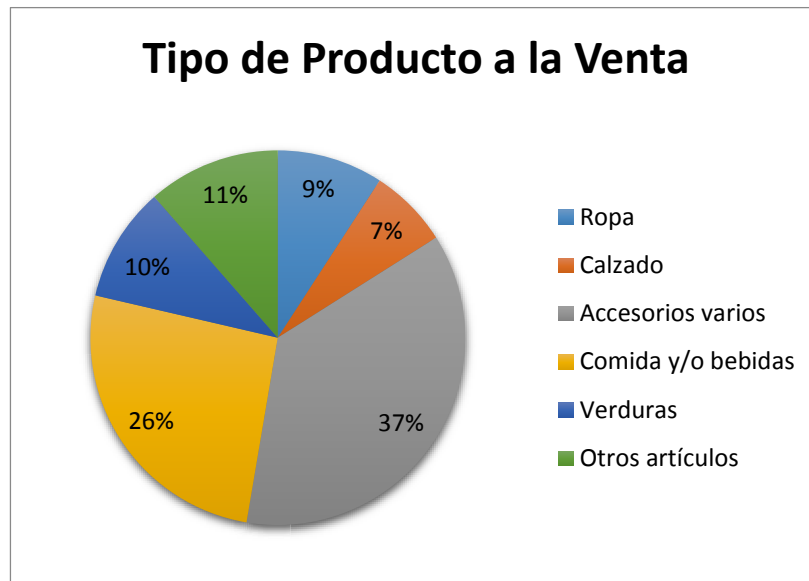
Elaboración: los autores de la tesis

Interpretación: Según el gráfico observamos que un 60 % de los encuestados se encuentra entre la edad de 20 a 30 años, un 28 % de 30 años en adelante y un 12 % son menores de 20 años. Con este resultado podemos concluir que las personas mayores de edad representan un gran número por lo cual es factible trabajar con ellos y conformar una agrupación cubriendo todos los aspectos legales.

2.- Indique el tipo de producto que usted tiene a la venta

Ropa	Calzado	Accesorios varios	Comida y/o bebidas	Verduras	Otros artículos
12	9	48	34	13	15

Grafico N° 3



Fuente: encuesta realizadas

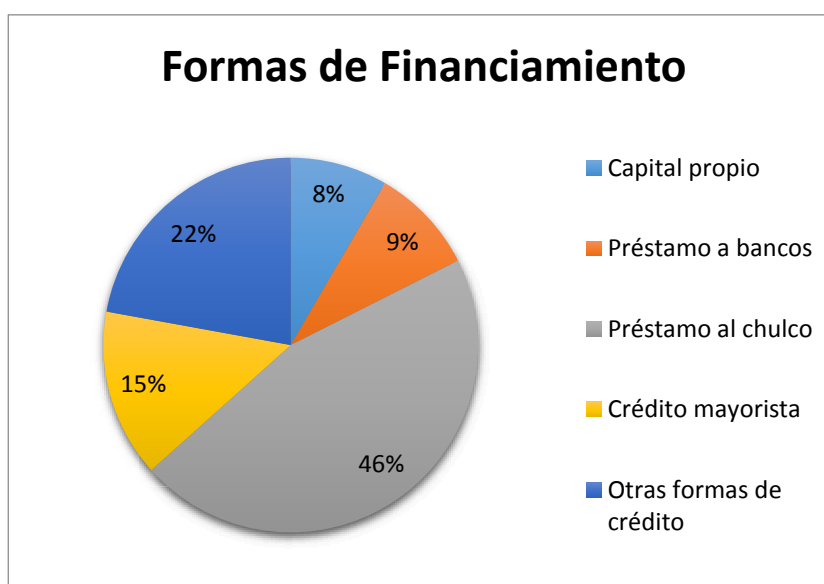
Elaboración: los autores de la tesis

Interpretación: Según el gráfico observamos que un 37 % de los encuestados tiene a la venta accesorios varios, un 26 % comidas y/o bebidas, el 11 % otros artículos entre ellos los de temporada lo cuales se expenden en determinados meses, un 10 % ropa, un 9 % verduras, mientras que un 7 % se dedica a vender calzado. Con este resultado podemos concluir que daba la diversidad de productos expendidos por estos comerciantes, la necesidad de créditos para financiar su actividad se vuelve una necesidad prioritaria.

3.- ¿Cómo financia usted su negocio?

Capital Propio	Préstamo a bancos	Préstamo al chulco	Crédito mayorista	Otras formas de crédito
11	12	60	19	29

Grafico N° 4



Fuente: encuesta realizadas

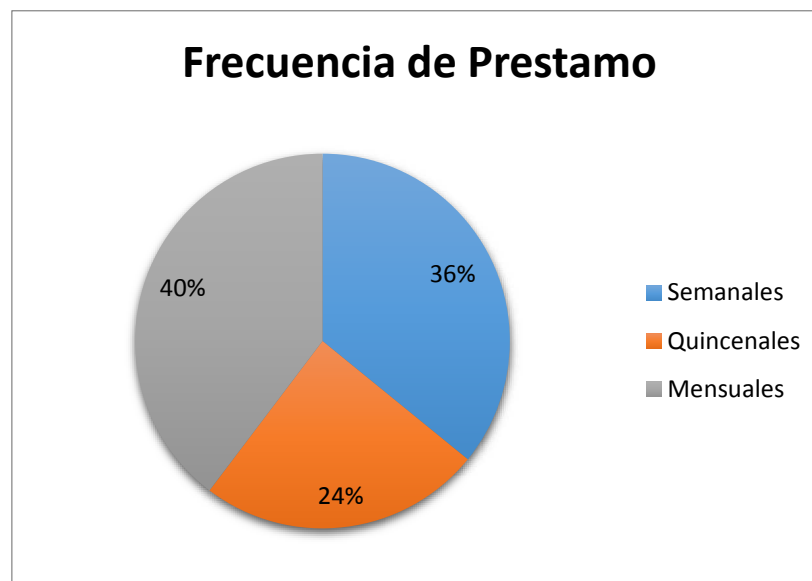
Elaboración: los autores de la tesis

Interpretación: Según el gráfico observamos que un 46 % de los encuestados financia su negocio a través de préstamos a usureros (chulco), un 22 % utiliza otras formas de financiamiento (como: Finca, D-miro, entre otras), un 15 % solicita crédito a mayoristas, un 9 % se financia con préstamos de las banca privada, y un 8 % se financia por medio de capital propio. Con este resultado podemos concluir que un gran porcentaje de estos comerciantes financia su actividad por medio de préstamos a usureros esto genera interés altos al momento de pagar y reduce el margen de utilidad.

4.- ¿Con qué frecuencia, solita usted un préstamo o crédito?

Semanales	Quincenales	Mensuales
47	32	52

Grafico N° 5



Fuente: encuesta realizadas

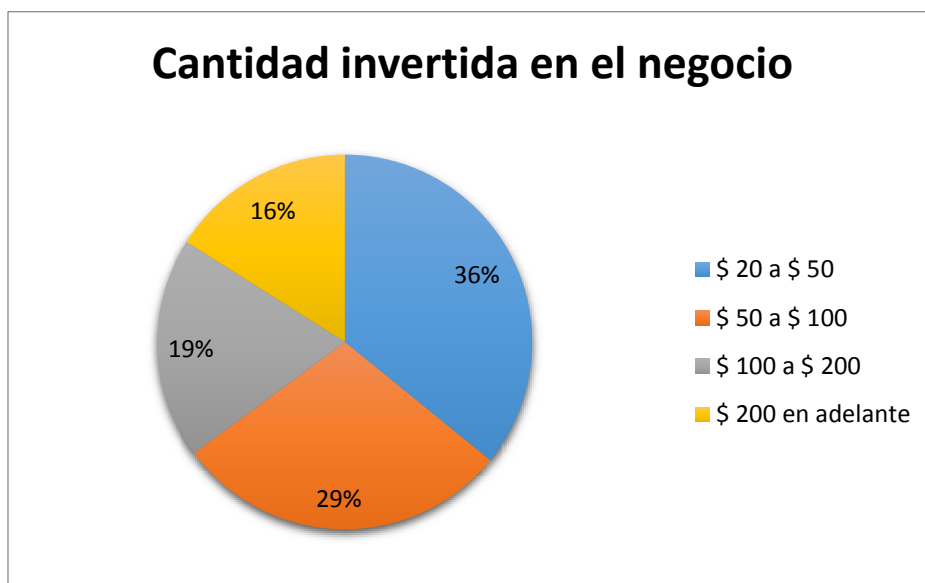
Elaboración: los autores de la tesis

Interpretación: Según el gráfico observamos que un 40 % de los encuestados, realiza préstamo para invertir en su negocio mensualmente, un 36 % lo hace de forma semanal mientras que un 24 % realiza préstamo de manera quincenal. Con este resultado podemos concluir que por lo general la mayoría realiza préstamo de forma mensual y un porcentaje aceptable lo hace semanalmente por lo que la implementación de la caja de ahorros se convertirá en una importante herramienta para cubrir la demanda de estos créditos.

5.- ¿Cuál es la cantidad que usted invierte en su negocio?

\$ 20 a \$ 50	\$ 50 a \$ 100	\$ 100 a \$ 200	\$ 200 en adelante
47	38	25	21

Grafico N° 6



Fuente: encuesta realizadas

Elaboración: los autores de la tesis

Interpretación: Según el gráfico observamos que un 36 % de los encuestados, realiza una inversión de \$ 20 a \$50, un 29 % de \$ 50 a \$ 100, el 19 % de los comerciantes informales invierte de \$ 100 a \$ 200 y el 16 % realiza una inversión de \$ 200 en adelante. Con este resultado podemos concluir que los montos de créditos solicitados son relativamente bajos, por lo cual la mayoría de estos comerciantes usan formas alternativas de financiamiento como el chulco, dada la facilidad con la que se obtiene un crédito por esta vía y la disponibilidad inmediata de los mismos.

6.- ¿Estaría usted dispuesto a formar parte de una asociación (caja de ahorro y crédito), que le conceda préstamos, para financiar su negocio?

Si	No	Tal Vez
103	11	17

Grafico N° 7



Fuente: encuesta realizadas

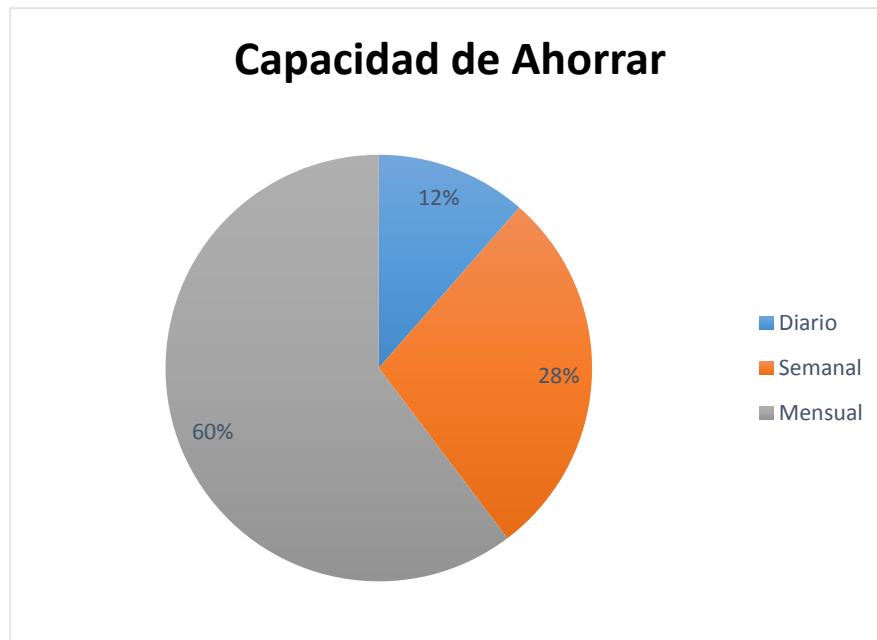
Elaboración: los autores de la tesis

Interpretación: Según el gráfico observamos que un 79 % de los encuestados, están de acuerdo en conformar una asociación que les conceda créditos (caja de ahorro y crédito) para financiar sus actividades, el 13 % indica que tal vez y un 8 % que no está dispuesto a conformar la misma. Con este resultado podemos concluir que la aceptación que tendría la implementación de la caja de ahorros es muy significativa por parte de los comerciantes ya que un gran porcentaje de los mismos busca una forma más segura de financiamiento.

7.- ¿Cuál es su capacidad de Ahorro, de acuerdo a las siguientes alternativas?

Diario	Semanal	Mensual
15	37	79

Grafico N° 8



Fuente: encuesta realizadas

Elaboración: los autores de la tesis

Interpretación: Según el gráfico observamos que un 60 % de los encuestados, están en capacidad de realizar un ahorro mensual, el 28 % de forma semanal y 12 % lo haría diariamente. Con este resultado podemos concluir que es posible, a través de un monto de ahorro periódico conformar un fondo para créditos el cual cubra la demanda de préstamos que tienen estos comerciantes.

8.- ¿Cuánto estaría dispuesto a Ahorrar Mensualmente?

\$10 - \$30	\$30 - \$50	\$50 en adelante
98	23	10

Grafico N° 9



Fuente: encuesta realizadas

Elaboración: los autores de la tesis

Interpretación: Según el gráfico observamos que un 75 % de los encuestados, están en capacidad de realizar un ahorro mensual de \$ 10 a \$ 30, el 17 % entre \$ 30 a \$ 50 y 8 % lo haría \$ 50 en adelante. Con este resultado podemos concluir que es posible, a través de un monto de ahorro periódico conformar un fondo, el cual permitirá conceder créditos a los socios.

2.1.4 Determinación de la demanda

Dentro de nuestro estudio solo se tomarán en cuenta los comerciantes informales debido a que consideramos a este grupo determinado es más vulnerable y no posee un respaldo de una asociación que certifique su lugar de trabajo, sus ingresos, y datos personales verídicos.

Muchas de estas características son requeridas al momento de presentar una solicitud de crédito, es por ello que los vendedores recurren al usurero. El campo de trabajo de los usureros son generalmente son los mercados, ya que es allí donde diariamente un gran número de comerciantes existentes demandan pequeñas cantidades de dinero que resulta muy rentable para los chulqueros, en entrevista con la señora Consuelo Valencia presidenta la unión de asociaciones, manifestó que el año pasado llegaron delegados de la Fundación “Mi Banquito” y del Banco Solidario para emprender un proyecto de micro prestamos “Había interés en los comerciantes, pero algunos sentían temor de endeudarse y otros fueron rechazados por estar en la Central de Riesgo” la presidenta reconoce que en el mercado laboran algunos chulqueros, pero asegura que no es posible impedirles la entrada ya que no hay sustento para acusarlos.

Según datos preliminares existen alrededor de unos 8 chulqueros de los cuales 4 son de nacionalidad colombiana, las tarifas de préstamos van desde el 10 al 20 por ciento por mes, a diferencia de los bancos que es al 12 por ciento anual. Es decir si a un chulquero se le presta 100 dólares hay que pagarle 20 dólares mensuales de interés. Las consecuencias importantes del financiamiento informal es que, al estar desligados de la regulación financiera estatal, están más lejos de alcanzar los procedimientos de la banca convencional en términos de “formalización” de la documentación crediticia, con los instrumentos para la recuperación: las acciones judiciales suelen ser menos frecuentes debido a que nuestro Código Penal penaliza a la usura.

Entonces dentro de nuestro estudio estimaremos, como nuestra demanda real a los 200 comerciantes que no se encuentran inscritos o afiliados a una asociación determinada, dentro de las investigaciones realizadas pudimos caracterizar a los comerciantes informales de la siguiente manera:

- Necesitan una capital para la compra de sus productos periódicamente.
- No tienen un lugar fijo donde expenden sus productos.
- No pertenecen a ninguna asociación.
- Permanecen varias horas del día en el mercado de Tarquí.
- Ofertan sus productos literalmente en las calles.
- Venden productos de temporada.
- Existen vendedores desde los 12 años en adelante.
- Carecen de una estructura física fija para expender sus productos.

En base a la encuesta realizada y teniendo en cuenta que la propuesta estaría recién empezando sus actividades, y que el objetivo principal son los comerciantes informales se ha tomado como referencia a la hora de determinar la demanda de créditos entre \$ 50 y \$ 500 aproximadamente, dichos créditos son relativamente bajos razón por la cual no forman parte del paquete de créditos ofrecido por la banca privada.

La demanda potencial estimada estaría conformada por los 200 informales existentes en el mercado de Tarquí, tomando en cuenta que este número de comerciantes de encuentra en crecimiento sobretodo en temporadas especiales, pues en estos segmentos de tiempo la población varia.

En base a la población escogida para las encuestas podemos determinar que el 79 % de los encuestados estarían dispuestos a formar parte activa de la caja de ahorros, sin tomar en cuenta que una vez implementada la misma este porcentaje sea mayor por las ventajas que ofrece y la facilidad para obtener créditos.

2.1.5 Conclusión de la encuesta

Tomando como referencia los datos recogidos por medio de las encuestas realizadas a los comerciantes informales de la parroquia Tarquí, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

En primer lugar se observa un grado positivo hacia la propuesta, esto es de mucha importancia ya que genera el impulso necesario para hacer realidad el proyecto de la caja de ahorros, también debemos tomar en cuenta que la forma de funcionamiento de la propuesta, fue explicada a cada uno de los encuestados una vez llena la misma, puesto que muchos de ellos desconocen el funcionamiento de la caja de ahorro ya que no es muy común en la ciudad.

Por otro lado se observa la predisposición de los comerciantes para formar parte de una asociación que conceda préstamos para financiar sus actividades, lo que resulta de mucha ayuda para implementar la propuesta ya que la actual Ley de Economía Popular y Solidaria, se encuentra el planteamiento de nuevas políticas y reglamentos para este tipo de entidades se conviertan en un apoyo para los miembros de la misma.

Al realizar las encuesta se pudo observar que la falta de financiamiento que poseen los comerciantes informales, para desarrollar sus actividades es latente, a pesar de que alguno de ellos pueden acceder a préstamos por medio de instituciones financieras como: D-miro, Solidario, Finca entre otras, la mayoría tiene que hacerlo mediante la usura, puesto que no presentan las garantías necesarias al momento de solicitar un préstamo por lo cual la caja de ahorro es una solución viable que les permitirá a dichos comerciantes obtener créditos de una forma más segura y no incurrir en solicitar créditos bajo altas tasas de interés lo cual es lo más común en el mercado de Tarquí.

En base a lo expuesto anteriormente se establece que la propuesta contará con 131 clientes aproximadamente el primer año, de los cuales el 79 % estarán aplicando a créditos entre los \$ 50 y \$ 500, y que los rubros de crédito se incrementaran de acuerdo a la capacidad de recursos que se obtengan.

2.1.6 Análisis de la oferta

2.1.6.1 Descripción de la competencia

Las formas de financiamiento que se ofrecen en el mercado, para el comercio informal son muy limitada en cuanto a sus necesidades, puesto que ellos requieren de montos bastante reducidos, para poder invertir en sus negocios, estos rubros en su gran mayoría no superan los 500 dólares.

Para cubrir esta demanda de créditos por parte del comercio informal, existen organizaciones como: Banca Comunal Finca, Cooperativas, Fundaciones y otras entidades financieras las cuales no exigen un conjunto tan amplio de requisitos para acceder a un crédito, como lo hace el sector financiero formal o banca privada. A pesar de existir estas entidades, la forma más común de financiamiento del comercio informal, son los usureros también conocidos como “chulqueros”, los cuales cobran tasas de interés que oscilan entre el 15 % al 20 %, y los requisitos para acceder a estos préstamo es mínimo.

2.1.6.2 Oferta actual del mercado

La oferta micro-créditos presente en el mercado, para el comercio informal está dada, principalmente por los siguientes bancos u organizaciones, las cuales se caracterizan por ser las más accesibles para los comerciantes.

2.1.6.2.1 Banca Comunal Finca

El principal objetivo de FINCA es atender a personas de bajos recursos económicos algunos de los cuales se encuentran bajo la línea de la pobreza y cuya principal fuente de pago es una actividad productiva.

Imagen N° 3



Fuente: <http://www.bancofinca.com/>

Este sistema permite que se reúnan grupos de 20 a 30 personas para solicitar créditos. Muchas de estas personas no pueden acceder a financiamiento en entidades financieras públicas y privadas por ser comerciantes informales y no contar con garantías reales.

Estas agrupaciones no disponen de instalaciones propias; realizan sus reuniones en casas barriales y en domicilios de los integrantes. Los montos de los préstamos van de \$ 470 hasta \$ 3.000, que se otorgan por períodos de cuatro a seis meses, llamados ciclos. Los créditos se renuevan por pedido del cliente al término de cada ciclo, y puede elevar la cantidad del mismo.

2.1.6.2.2 Banco D-Miro

D-MIRO inicia en 1997 cuando Misión Alianza, preocupada por el desarrollo integral de los sectores más vulnerables, consideró contar con un brazo financiero y decide crear el Programa de Microfinanzas D-MIRO, y a finales del año 2006, la Fundación para el Desarrollo Microempresarial D-MIRO Misión Alianza Ecuador.

Viendo los resultados positivos que logró en la calidad de vida de las familias a las que apoyó, D-MIRO decide transformarse en un banco, e inicia sus operaciones el 18 de julio de 2011, abriendo las puertas al público en catorce oficinas ubicadas en nueve ciudades de la costa y en cinco provincias del Ecuador.

Misión Alianza, accionista mayoritaria, crea Alliance Microfinance AS (AMAS), una empresa noruega especializada en la gestión de instituciones microfinancieras, que administra Banco D-MIRO S.A

Imagen N° 4



Fuente: <http://www.d-miro.com//>

Banco D-Miro ofrece créditos y préstamos accesibles para los comerciantes, el monto de crédito que ofrece esta entidad financiera no es fijo, sino que el mismo se establece de acuerdo con sus necesidades, su historial y su capacidad de pago. El monto mínimo de préstamo es de \$ 300 y el máximo puede llegar a los \$ 20.000.

Para poder acceder a un crédito en D-Miro, se debe tener una estabilidad domiciliaria mayor a un año y un negocio establecido con una antigüedad mayor a los tres meses. Se debe ser mayor de edad pero tener menos de 64 años. También hay que presentar una garantía personal o una quirografaria.

Los documentos que deben presentarse son: la solicitud del crédito debidamente completada por el cliente y su garante; la copia de la cédula de identidad y del certificado de votación de ambos; la copia de la planilla de un servicio como agua, luz o teléfono. Además de los requisitos indicados anteriormente la entidad financiera realiza una visita en el negocio del solicitante del crédito para verificar la información suministrada.

2.1.6.2.3 Banco Solidario

Integración de dos bancos: Solidario y UniBanco. Desde el 2006, los dos bancos trabajaron con un convenio de asociación para compartir conocimientos, estandarizar procesos y brindar servicios compartidos en beneficio de sus clientes.

En el 2013 concluyó este proceso con la unión completa de las dos instituciones. El banco unificado -Solidario S.A.- integra a los colaboradores, clientes, activos, pasivos y patrimonio de los dos bancos, ambos con calificación AA+. A nivel nacional, la nueva institución es la segunda en número de clientes de crédito, octava en depósitos a plazo, novena en patrimonio y activos, y décima en pasivos.

Imagen N° 5



Fuente: <http://www.banco-solidario.com/>

Banco Solidario ofrece créditos para satisfacer necesidades de financiamiento de clientes y no clientes de esta entidad, que tengan un negocio o cuya actividad sea de comercio, producción o servicios.

Entre los beneficios que ofrece esta la disponibilidad inmediata de efectivo, los montos de crédito ofrecidos para este sector van desde los \$ 500 hasta \$ 2.500. Los requisitos para acceder a dichos préstamos son:

- Personas naturales de 25 a 65 años de edad, con negocio propio establecido.
- RUC
- Copia de cédula de identidad y papeleta de votación.
- Completar y firmar los documentos entregados por el banco.

Cabe recalcar que la aprobación del préstamo está sujeta a evaluación crediticia. Además de las 3 entidades antes mencionadas, existen otras como: Banco Procredit, Cooperativa 15 de Abril, Cooperativas 29 de Octubre entre otras, todas ellas ofrecen micro-créditos y a pesar de que los requisitos son mínimos en comparación con otras entidades bancarias, muchos comerciantes no pueden cumplirlos, por esta razón acuden a realizar prestamos informales a los usureros.

2.1.7 Análisis FODA

Para realizar el análisis de la auditoria de desempeño de la organización o entidad, utilizaremos el análisis FODA, ya que el mismo permite identificar que es y donde se encuentra la propuesta, para lo cual vamos a realizar u estudio de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas a las que la caja de ahorro y crédito estaría expuesta. La propuesta de matriz FODA sería la siguiente:

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ser una propuesta nueva que brinde una alternativa de financiamiento a los comerciantes informales, ya que las existentes no cubren con toda la demanda. 2. Ubicación estratégica en los predios del mercado de Tarquí, para facilitar el acceso a los usuarios. 3. Confianza de los usuarios en las cajas de ahorro y crédito. 4. Liquidez y solvencia patrimonial. 	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener y/o incrementar el número de socios. 2. Diversificación de productos y servicios. 3. Favorable apoyo por parte de instituciones del estado. 4. Personal capacitado.
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Somos una entidad nueva. 2. Estructura orgánica inadecuada 3. Falta de planes, proyectos y presupuestos con sustento técnico. 4. Deficiente Know-how. 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Incremento de impuestos fiscales. 2. Aumento de la morosidad. 3. Entrada de nuevos competidores. 4. Situación económica del país.

Estrategias FO

- Aprovechar la confianza de las personas en las cajas de ahorro para adhesión de nuevos miembros o socios para la propuesta. (F3,O1).
- Al ser una propuesta nueva, se debe buscar innovación para de esta forma incentivar a que más personas se sumen a la misma. (F1,O2).

Estrategias DO

- Apuntar hacia las instituciones del estado en busca de financiamiento para el desarrollo de planes, proyectos y presupuestos con sustento técnico. (D3,O3).
- Capacitar al personal idóneo para fortalecer el Know-how de la entidad. (D4,O4).

Estrategias FA

- Mantener la liquidez y solvencia necesaria para poder disminuir los impactos que tenga una crisis económica del país. (F4,A4).
- Aprovechar la ubicación estratégica de la entidad y de esta forma apuntar directamente al target objetivo, buscando neutralizar un poco los efectos de la competencia. (F4,A3).

Estrategias DA

- Mantener capacitado de forma constante al personal para fortalecer el Know-how, buscando así mantener la mayor desventaja con la competencia. (D4,A3).

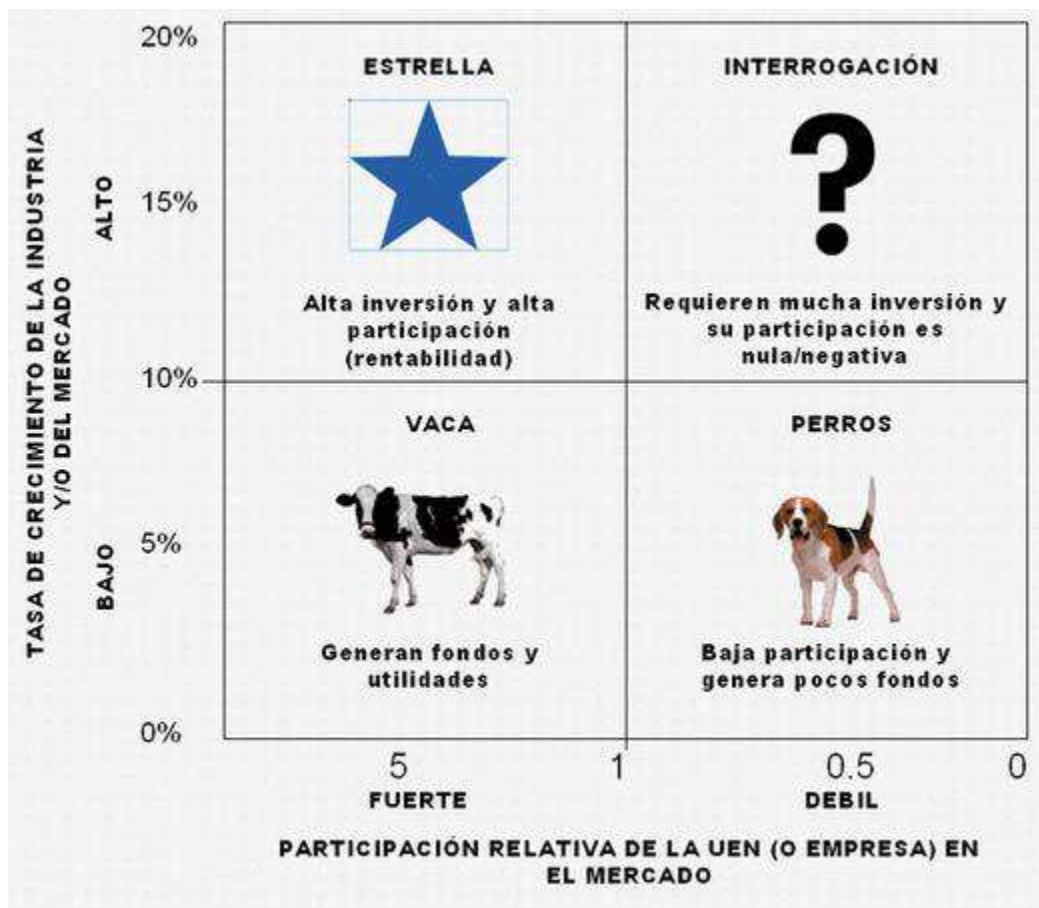
2.1.8 Matriz BCG

La matriz BCG basada en el modelo desarrollado por Boston Consulting Group, de ahí sus iniciales; se divide en cuatro celdas: estrellas, interrogantes, perro, vaca lechera; se utiliza para llevar a cabo un análisis de la cartera de negocios, así como la posición de un negocio o un producto dentro del mercado. La finalidad es ayudar a decidir la vocación productiva como enfoques para distintos negocios, es decir, entre empresas o áreas (productos de la localidad en aquellas donde debemos: invertir, retirar la inversión o incluso abandonar).

En el caso de la caja de ahorro y crédito, la matriz BCG tendrá como propósito reconocer en que círculo se encuentra la línea de negocio de la propuesta, por lo cual podemos indicar que nuestra propuesta muestra un gran potencial de crecimiento y desarrollo en el mercado, pero sin embargo como está en proceso de crecimiento y hasta que la propuesta no se estabilice en el mercado su participación en el mismo será reducida.

Tomando en cuenta el análisis antes mencionado, podemos indicar que nuestra propuesta se encuentra en la sección de los signos de interrogación, que indica que el proyecto es relativamente débil en términos competitivos (es decir tienen baja participación relativa de mercado). Sin embargo, las propuestas de esta sección están ubicadas en las industrias de alto crecimiento, porque son productos que operan en mercados de alto crecimiento con una participación pequeña.

Imagen N° 6



Fuente: <http://adev.prosustentable.com/>

2.1.9 Modelo de las 5 fuerzas competitivas de Michael Porter.

1.- Amenazas de entradas de nuevos competidores.

Dado el sector al que apunta la propuesta, y al que generalmente la banca privada e entidades financieras no han penetrado con intensidad, pues no cubren la demanda requerida por este mercado, se establece junto a los requisitos de la nueva Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, que las barreras de entrada en este sector podrían ser medianamente altas. Pero no se descarta que aprovechando los beneficios que brinda esta ley, se formen nuevas propuestas para lo cual se debe estar preparado e innovando constantemente para hacer más extensa la brecha con la competencia.

2.- La rivalidad entre competidores.

En el caso de las cajas de ahorro y crédito, tendría una rivalidad no tan marcada varias instituciones financieras, como banca privada, cooperativas, entidades de microcrédito (D-Miro, Finca, Solidario), pero sin embargo el producto que ofrecen estas instituciones no cubre los requerimientos del mercado al que apunta la propuesta. A pesar de esto no se deja de lado el valor del recurso humano en lo que se refiere en la calidad de servicio al cliente, ya que en plena competencia los clientes tienden a ser más exigentes cada vez. Además es necesario estar en constante innovación en lo que se refiere a productos y servicios y a la utilización de marketing agresivo y efectivo.

3.- El poder de negociación de los proveedores.

Dada la naturaleza de la propuesta es imprescindible realizar alianzas estratégicas con las instituciones financieras públicas, con el fin solicitar créditos u otra clase de servicios que estas puedan ofertar y de esta forma lograr un efecto positivo en la propuesta en busca de su crecimiento.

4.- El poder de negociación de los compradores.

En cuanto al poder de negociación de los compradores, podemos decir que esencialmente se basa en la exigencia por parte de los clientes, puesto que cuando en el mercado existe un tipo de rivalidad entre los competidores, el ofrecer precios más bajos en caso de la propuesta tasas de interés más atractivas, no basta, es más conveniente la atención que se le da al cliente la cual puede repercutir en futuros socios para la propuesta, además de esta estrategia no se debe dejar de lado la constante innovación en busca de satisfacer al cliente.

5.- Amenazas de ingreso de productos sustitutos.

En la actualidad existen varios productos sustitutos para nuestra propuesta como, bancos privados, instituciones financieras de microcrédito; sin embargo a más de aprovechar la ubicación estratégica de la propuesta se pretende captar toda esa demanda que no es cubierta por las instituciones financieras puesto que el requerimiento de los clientes en montos de crédito es bajo en comparación con los ofertados por estas entidades.

CAPÍTULO III

CAPÍTULO III

ESTUDIO ADMINISTRATIVO DE LA PROPUESTA

3.1. La caja de ahorro y crédito

El sistema arranca cuando los integrantes (socios) fijan un monto mínimo de inversión inicial, (cantidad que será la misma en la aportación mensual). Una vez que se reúne el capital total del grupo, se establece entre los participantes quién necesita un préstamo y se fija el plazo en el que se pagará el crédito. La tasa de interés es del 2 % mensual.

3.1.1 Misión, visión y objetivos.

Mediante este estudio, podremos determinar la estructura organizacional con la que contara la propuesta, esto permitirá precisar funciones para alcanzar los objetivos propuesto para el proyecto.

3.1.1.1 Visión

La visión es una representación de lo que debe ser en el futuro de la empresa, en el ámbito de la temática que le compete a la organización. Algunos autores señalan que, en su origen, la visión es casi por completo intuitiva. Es una consecuencia de los valores y convicciones del equipo directivo y gerencial. En base a esta temática nuestra propuesta tendría la siguiente visión:

“Ser una organización líder en la cultura de ahorro, garantizando una administración de los aportes de los socios de manera transparente, eficiente y personalizada, para mejorar su calidad de vida con el otorgamiento de servicios que superen sus expectativas.”

En base a esta visión se tendría una idea más clara de la ruta a seguir por parte de cada uno de los socios al momento de poner en marcha la propuesta.

3.1.1.2 Misión

La misión es la imagen actual que enfoca los esfuerzos que realiza la organización para conseguir los propósitos fundamentales, indica de manera concreta donde radica el éxito de nuestra empresa. En base a lo indicado en nuestra propuesta la caja de ahorros tendría la siguiente misión:

“Crear una cultura de ahorro en los socios, capacitándolos e incentivándolos, brindando servicios financieros rápidos, para contribuir en el desarrollo económico y social de personas emprendedoras, para así fortalecer su capacidad de generar ingresos en busca del bienestar individual y familiar.”

La visión y la misión juntas sientan las bases que la empresa necesita para elegir o implementar una o varias estrategias.¹⁰

3.1.1.3 Objetivos

Mediante objetivos se plantean las metas que cada propuesta busca cumplir desde su etapa inicial. Cabe recalcar que estos se deben expresar con claridad para evitar posibles desviaciones en el proceso de investigación cuantitativa y ser susceptibles de alcanzarse. Evidentemente, los objetivos que se especifican requieren ser congruentes entre sí. (Hernández, 2006). Tomando en cuenta lo anterior en la propuesta se plantean los siguientes objetivos:

3.1.1.3.1 Objetivos generales

Determinar demanda de crédito existente en la parroquia Tarquí, con el objetivo de cubrir aquel segmento de mercado de microcréditos, basados en criterios técnicos y

¹⁰ Hitt, Ireland y Hoskisson (2008). Administración estratégica, competitividad y globalización, conceptos y casos (Séptima edición ed.). Cengage Learning Editores, Pág. 19 y 20

de gestión que les permita optimizar sus resultados, asegurar los fondos de sus partícipes, y motivar el hábito de ahorro de los comerciantes informales.

3.1.1.3.2 **Objetivos específicos**

- Fomentar y motivar la cultura de ahorro en los comerciantes informales de la parroquia Tarquí,
- Promover un amplio intercambio de información y relación con otras instituciones afines, para fortalecer la Caja de Ahorro como institución que brinde un mejor servicio a sus socios.
- Identificar la demanda insatisfecha en cuanto a créditos, por parte de los comerciantes informales de la parroquia Tarquí.
- Prestar servicios de excelencia, para ser la mejor alternativa en ahorro y crédito para los comerciantes informales.

3.1.2 **El capital humano**

El capital humano es definido como la mano de obra dentro de una empresa y es el recurso más importante y básico ya que son los que desarrollan el trabajo de la productividad de bienes o servicios con la finalidad de satisfacer necesidades y venderlos en el mercado para obtener una utilidad. Mediante el uso de este recurso humano, siempre y cuando sea aprovechado de la mejor manera y capacitado constantemente, se convertirá en una sólida base para lograr el cumplimiento de la visión y misión establecida en nuestro proyecto, tomando en cuenta que “el éxito de una empresa radica en sus capacidades intelectuales y en la de sus sistemas más que en los activos físicos. Más aún, la capacidad para administrar el intelecto humano y convertirlos en productos y servicios útiles se está convirtiendo con rapidez en la habilidad ejecutiva determinante de esta era.”¹¹

¹¹ Hitt, Ireland y Hoskisson (2008). Administración estratégica, competitividad y globalización, conceptos y casos (Séptima edición ed.). Cengage Learning Editores, Pag.81

3.1.3 Políticas

3.1.3.1 Políticas de ahorro

- Exigir el cumplimiento del ahorro básico mensual, en relación a lo establecido por la Asamblea.
- Respetar lo establecido como montos mínimos de ahorro mensual.

3.1.3.2 Políticas de crédito

- La caja de ahorro otorgara créditos a los socios sean personas naturales o jurídicas.
- En cada pago del crédito el socio deberá incluir en su pago un ahorro adicional.
- Los créditos que se otorguen estarán destinados principalmente para la ampliación, fortalecimiento y creación de actividades productivas.
- El monto del crédito se otorgará después de realizar un previo análisis de la capacidad de pago del socio o la capacidad de generación de flujos de efectivo que permitan recuperar el capital y los intereses en el plazo acordado.

3.1.3.3 De los socios

- Son socios de la caja de ahorro y crédito todos los comerciantes informales, mayores de 18 años.
- Los socios de la caja de ahorro y crédito tendrán derechos y obligaciones.
- Derecho a créditos.

- Pagar con oportunidad sus obligaciones económicas, aportaciones fijadas por este reglamento, cuotas por crédito y cualquier otra que creare el organismo competente.

3.1.4 Estrategias

Se ha implementaran estrategias que permitan alcanzar los objetivos planteados, las mismas que serán viables y oportunas para cumplir sin ningún inconveniente y sin necesidad de incrementar el presupuesto, entre estas tenemos:

- Búsqueda e incorporación de socios, para que la caja de ahorro incremente sus operaciones.
- Formalizar la documentación legal para crear la caja de ahorro, y para que los posibles socios sientan confianza de pertenecer a ella.
- Establecer normativas internas.
- Promoción, captación y difusión
- Mantener al día la cartera de créditos.
- Capacitación constante al personal de atención directa a los socios, en busca de brindar servicios de calidad.

3.1.5 Organigrama de la propuesta

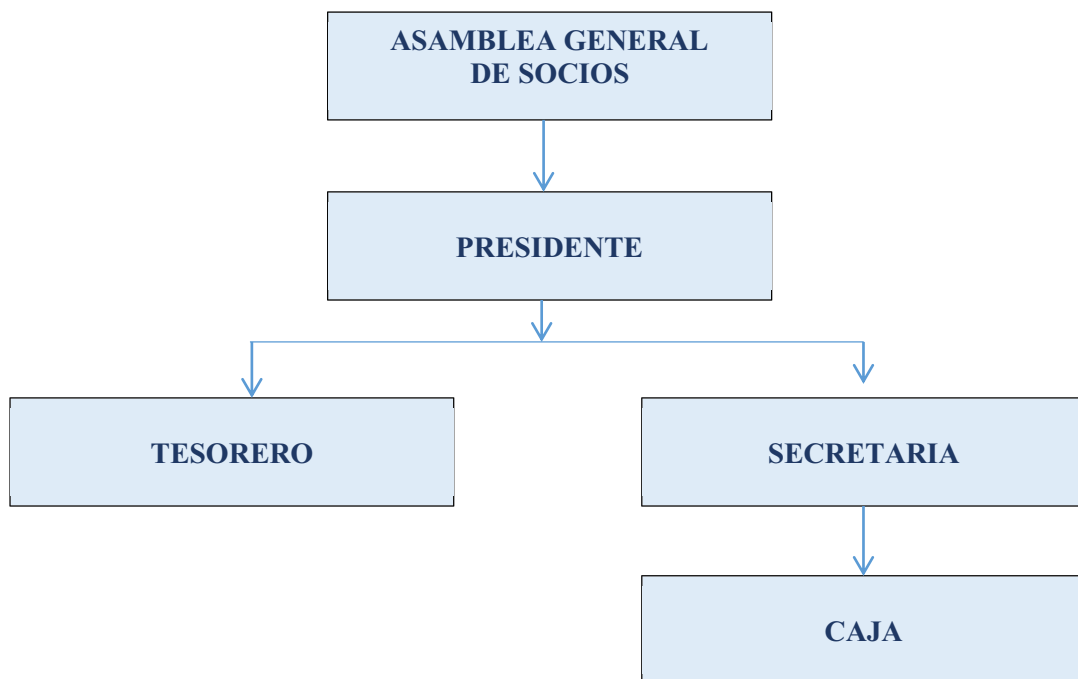
Un organigrama, no es más que la representación gráfica y simplificada de la estructura de una organización, en términos de unidades, departamentos, sectores o puestos de trabajo y de las relaciones existentes entre ellos.

Teniendo en cuenta la actual Ley Orgánica y Reglamento de la Economía Popular y Solidaria y otros organismos por los cuales se halla conformara la caja de ahorro y

crédito propuesta en este estudio, tal como ya se ha mencionado anteriormente, el organigrama estructural que se muestra a continuación, tiene por objeto la representación de los órganos que integran la entidad y refleja, entre otros aspectos, precisamente el patrón básico de trabajo de la caja de ahorro y crédito, vital para el desarrollo óptimo de sus funciones.

Cuadro N° 2

Organigrama estructural de la propuesta



Fuente: Ley y Reglamento de la Economía Popular y Solidaria

Elaborado por: los autores de la tesis

3.1.5.1 Descripción de funciones

3.1.5.1.1 Asamblea general de socios

La asamblea general de socios estará conformada por los participantes de la caja de ahorro la cual sesionara previo a la creación de la misma, esta asamblea constitutiva conformara un directorio provisional, compuesto por un gerente general, un asesor contable y un asesor financiero; una vez que se implemente la caja de ahorro, la asamblea se convertirá en la máxima autoridad de la entidad y sus decisiones obligan

a los administradores y socios, siempre que estas decisiones no sean contrarias a la ley junto a su reglamento.

Las funciones que tendrá esta asamblea son las siguientes:

- Realizar y aprobar un reglamento interno y de delegación de funciones.
- Autorizar la compra, de bienes inmuebles de la caja de ahorro, o la contratación de bienes o servicios, cuyos montos les corresponda según el estatuto social o el reglamento interno.
- Se encargará de elegir y remover de manera justificada, a los miembros de la administración, como también relevar de sus funciones al gerente.
- Definir el número y el valor mínimo de aportaciones que deberán suscribir y pagar los socios.
- Resolver reclamaciones y conflictos entre los socios.
- Realizar y aprobar un reglamento interno que regule gastos del personal administrativos, los cuales no podrán exceder, del 10 % del presupuesto para gastos designado por la asamblea; entre otras funciones las cuales se decidirán una vez conformada la caja de ahorro.

3.1.5.1.2 Presidente

El presidente asumirá la función de representante legal de la caja de ahorro y de administrador responsable del buen funcionamiento de la entidad. Entre las tareas designadas, tenemos las siguientes:

- Elaborar un informe administrativo y de movimientos financieros de la caja de ahorro a los socios o miembros de la asamblea.

- Suministrar la información que requieran los socios sobre el funcionamiento de la entidad.
- Mantener una constante supervisión y vigilancia de los procesos que se lleven a cabo en la caja de ahorro, para su correcta administración.

3.1.5.1.3 Tesorero

El cubriría las funciones de un asesor contable y tendrá como tareas principales todas las actividades que se refieran a las finanzas de la caja de ahorro.

Además el tesorero elabora informes financieros de los movimientos de la caja de ahorro para mantener un control eficaz de los aportes de los socios.

3.1.5.1.4 Secretaria

Estará encargado de las de la revisión de capacidades de pago, solicitud de crédito, control de pagos, de los clientes. Además entre sus funciones estará orientar al socio solicitante de un préstamo sobre las diferentes opciones de crédito que tiene para él, tratar de que los ingresos se ajusten a las condiciones del crédito que solicitan y a su vez indicarles cual es la mejor opción.

CAPÍTULO IV

CAPÍTULO IV

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

4.1. Factores determinantes del proyecto

Para el presente proyecto, las variables o factores que influyen para determinar el tamaño del mismo difieren de las que normalmente se consideran cuando se trata de una organización de tipo industrial, por cuanto para la prestación de servicios como es la caja de ahorro y crédito para los comerciantes informales de la parroquia Tarquí, no es determinante y es más, no puede considerarse aspectos tales como la disponibilidad de materia prima o de maquinaria.

En efecto, los factores que influirán en la decisión a tomar con respecto al tamaño de este proyecto, tomando en cuenta su naturaleza poco compleja, son: el mercado, la disponibilidad de recursos financieros.

4.1.1 El mercado

La capacidad del mercado dará una primera orientación con respecto al tamaño, ya que si la demanda es pequeña, sólo se podrá pensar en una solución que no se ajuste a las necesidades generales; por el contrario, si la demanda es alta, surgirán diversas alternativas de tamaño, que será preciso analizar a la luz de otros factores de orden técnico, financiero o locativo. Si después de estudiar estos factores persisten algunas alternativas de tamaño será necesario someterlas a pruebas de costos mínimos.

En relación al presente proyecto, existe una amplia demanda para los servicios de ahorro y crédito que puede suplir una caja de ahorro por lo que en primera instancia y considerando la naturaleza del proyecto, se plantearía la creación de la caja de ahorros en la parroquia Tarquí, que crecerá a medida que capte un mayor número de socios.

4.1.2 Disponibilidad de recursos financieros

Cuando la capacidad financiera del promotor o inversionista se encuentra por debajo del tamaño mínimo posible de un proyecto, éste último prácticamente no es viable y por lo tanto debe ser rechazado, o al menos replanteado. Afortunadamente, este no es el caso del presente proyecto por cuanto y como se verá más adelante, su ejecución es viable al no requerir para ello de cuantiosos recursos financieros.

4.2. Capacidad de prestación del servicio

Para definir la capacidad de prestación del servicio en el caso del presente proyecto, cabe mencionar el principio operativo de una caja de ahorro, de tal manera que a diferencia de otras empresas como las de tipo industrial, que ante la presencia de una demanda elevada, pueden establecer su tamaño y por consiguiente la capacidad de su producción en base a otros factores como la disponibilidad de materia prima, o la disponibilidad de tecnología o de maquinaria, la capacidad de prestación de servicios en una caja de ahorros, y específicamente en lo que respecta a la concesión de préstamos, depende al mismo tiempo y se fortalece e incrementa como producto de la propia acumulación de aportes y depósitos de sus socios o clientes.

4.3. Localización del proyecto

Dependiendo de las particularidades de cada proyecto, su localización puede ser objeto de detallados estudios o, por el contrario, ésta puede ser predeterminada espontáneamente, ya que en muchos casos la razón misma del proyecto es el resultado de una ventajosa o premeditada ubicación, siendo innecesario hacer estudio alguno en este sentido¹².

Para la presente propuesta y debido a su propósito general, que es precisamente atender mediante la creación de una caja de ahorro y crédito a las necesidades de ahorro y financiamiento en pequeña escala a los comerciantes informales de la parroquia Tarquí, caracterizados generalmente por ser de recursos económicos

¹² Juan José Miranda Miranda (2005). Gestión de Proyectos

limitados, lo cual se asocia directamente con la filosofía de este tipo de organizaciones.

4.4 Localización macro

Teniendo en cuenta las reformas en leyes emprendidas por el gobierno nacional, sobretodo el impulso que brinda la Ley de Economía Popular y Solidaria en cuanto al emprendimiento y dinamización de la economía del país, se hace necesario la implementación de este tipo de propuestas que brinden un aporte positivo en el desarrollo local y por ende en la economía nacional, por dicha razón la caja de ahorros cuya creación se propone en el presente proyecto se situaría en la parroquia Tarquí, del cantón Manta.

4.5 Localización micro

Si bien es cierto que la macro localización para el presente proyecto se encuentra predeterminada por su propósito mismo, su micro localización sí puede ser objeto de evaluación por cuanto es posible considerar dos opciones para ello.¹³ Por este motivo se plantea ubicar la caja de ahorro en el sector del mercado de Tarquí en la Av. 109 entre calles 103 y 104, esto debido a que la mayoría de comerciantes informales se sitúan en este sector y es a ese grupo específico de personas al cual apunta nuestra propuesta.

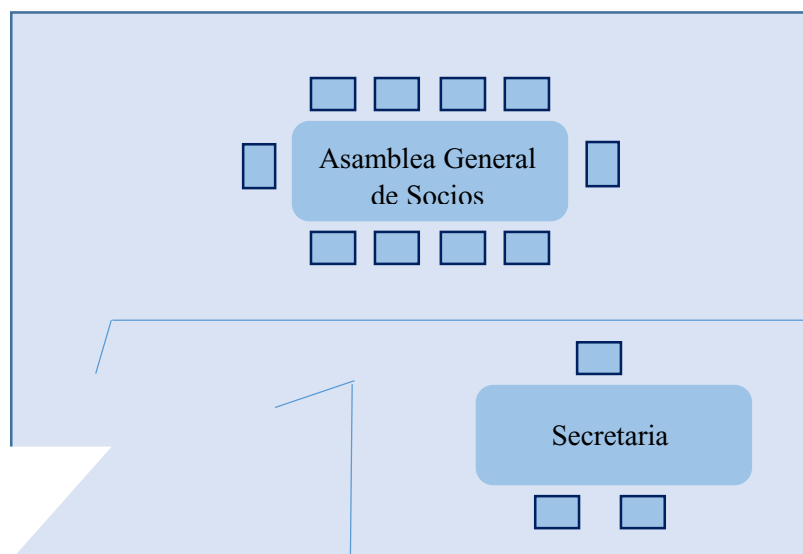
4.6 Infraestructura

En lo que respecta a la infraestructura con la que contara la caja de ahorro, se establecerán divisiones que permitan identificar cada una de las áreas que conforman la misma, para mayor comodidad de los clientes o socios, estas áreas son: área de caja, sala de reuniones, para ello se plantea la una alternativa de construcción con lo indica el siguiente gráfico.

¹³ Juan José Miranda Miranda (2005). Gestión de Proyectos

Grafico N° 10

Distribución de áreas la propuesta



Elaborado por: los autores de la tesis

4.7 Normas de crédito

Son las distintas normas que establece una entidad financiera con la finalidad de administrar los créditos por ella concedidos. Todas las normas o mecanismos que se establezcan como parte de estas políticas son de mucha importancia al momento de realizar cualquier operación de cesión de fondos, dando por ejemplo los lineamientos generales para un pormenorizado estudio previo de la solvencia y patrimonio del cliente, de manera que se facilita el análisis, discusión, calificación, y aprobación o rechazo de las diversas solicitudes de crédito que reciba la entidad, conociendo entonces cuál es el nivel de riesgo que se puede asumir en cada operación, buscando que este sea mínimo y diversificado.

Ahora, con respecto a la caja de ahorro propuesta en el presente estudio, se ha considerado los siguientes lineamientos en cuanto a los créditos que se concederán.

1.- Respecto del monto.

En este aspecto, para la caja de ahorro la asamblea de socios, debe definir un monto máximo para créditos en los cinco primeros años, valor que se entregará una vez cumplidos los requisitos en cuanto a presentación de documentos, verificación de los datos presentados por el cliente y analizada su capacidad de pago.

2.- Destino del crédito.

La caja de ahorro, a través de quien corresponda, deberá asegurarse que los microcréditos que se concedan sean destinados a la inversión en actividades productivas, a la compra o reposición de equipo y herramientas necesarias para su trabajo, o a la creación y puesta en marcha de ideas de negocio.

3.- Plazo del préstamo.

Si bien la Caja de Ahorro establece un plazo máximo de 12 meses, los plazos pueden variar dependiendo de la capacidad de pago del socio.

4.- Valor de la cuota.

Los créditos serán amortizables y se cancelarán en cuotas fijas mensuales, detalladas en la tabla de amortización entregada al socio una vez que el crédito haya sido aprobado, antes de lo cual y para conocimiento del socio, se podrá realizar una simulación previa con él, a fin de que conozca los valores que se pagarán posteriormente.

4.8 Ingeniería del proyecto



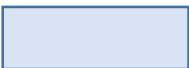
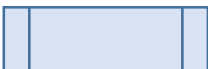



La ingeniería del proyecto se refiere al estudio relacionado con su etapa técnica, es decir la definición de los procesos administrativos, operativos, financieros, así como la utilización de equipos y tecnología apropiada que sirva de soporte para la

realización de los procesos antes señalados, que deberán seguirse para proporcionar un servicio rápido, seguro, eficiente y transparente para todos sus socios.

4.8.1 Flujo grama del proceso

Para la elaboración del flujo grama de proceso, para otorgamiento de crédito se empleó la siguiente simbología.

Cuadro N° 3
SIMBOLOGÍA UTILIZADA

SIMBOLOGÍA	SIGNIFICADO	USO
	Inicio /fin	Indica el inicio y el final del proceso en el diagrama.
	Conector	Conector dentro de página representa la continuidad del diagrama dentro de la misma página.
	Operación /actividad	Símbolo de proceso, representa la realización de una operación o actividad relativa a un procedimiento.
	Proceso predefinido	Es un marcador de otra etapa del proceso o una serie de medidas de flujo del proceso que están formalmente definidos en otros lugares.
	Multi-documentos	Esta forma no es tan de uso general como la forma de diagrama de flujo de documentos, incluso cuando están implicados varios documentos.
	Decisión	Indica un punto dentro del flujo en que son posibles varios caminos alternativos.
	Almacenamiento/archivo	Indica el depósito permanente de un documento o información dentro de un archivo.

Elaborado por: los autores de la tesis

4.8.2 Proceso de otorgamiento de créditos a los socios

Para realizar un crédito el socio debe pasar por la siguiente línea de procesos detallados a continuación:

Cuadro N° 4
PASOS PARA LA SOLICITUD DE CRÉDITO

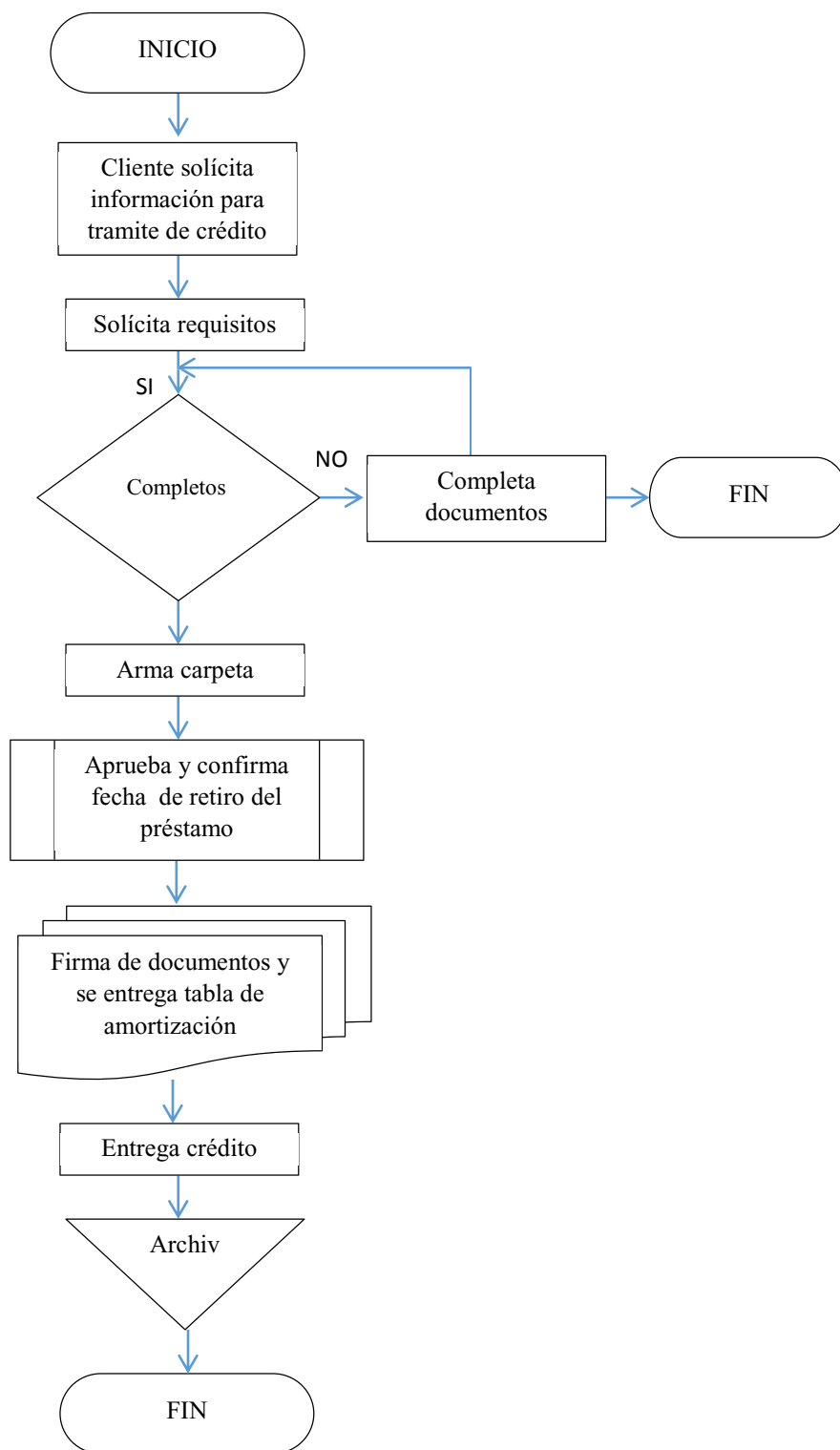
N°	Pasos o procesos
1	El socio solicita información para trámite de crédito.
2	El asesor del crédito explica los requisitos para poder acceder a un crédito.
3	El interesado para el crédito hace llegar los documentos al asesor del crédito.
4	Revisa la documentación que este completa y en orden, en el caso que no esté completa o en orden informa al cliente para que este complete la documentación, caso contrario finaliza el proceso.
5	Si está apto notifica al cliente y se procede llena los documentos en relación al tipo de crédito.
6	Se procede armar la carpeta
7	Aprueba el préstamo y confirma fecha de retiro del préstamo
8	El socio firma el contrato de aceptación del crédito con las condiciones que estipula la Caja y se entrega la tabla de amortización de la deuda
9	Se entrega la cantidad solicitada por el socio
10	Se archiva la carpeta del socio

Elaborado por: los autores de la tesis

Se debe tener en cuenta que para que un socio acceda a un crédito debe tener por lo menos 3 meses afiliación a la caja de ahorro y crédito, este será el requisito principal a seguir para los préstamos.

A continuación ilustraremos el flujo que sigue el otorgamiento de crédito a los socios.

Grafico N° 11
FLUJO DEL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO



Elaborado por: los autores de la tesis

CAPÍTULO V

CAPÍTULO V

ANÁLISIS FINANCIERO

El estudio financiero de los proyectos consiste en realizar un análisis del flujo operacional proyectado para cinco años; considerando el balance de resultados, el flujo de efectivo a través de los ingresos y egresos; determinando posteriormente la evaluación financiera. Con la elaboración de este capítulo se busca identificar si la implementación de la propuesta es rentable o no, para ello es necesario realizar una evaluación en base a una serie de datos estimados, basados en el comportamiento del mercado y las leyes vigentes.

5.1 Situación financiera estimada

5.1.1 Inversión inicial

Cuadro N°5
Caja de ahorro y crédito
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

CUENTAS	ACTIVOS	PASIVOS
Activos		
Activos no corrientes	\$ 1.582,50	
Activo fijo	\$ 1.382,50	
Activo depreciables	\$ 1.382,50	
Equipos de computación	\$ 400,00	
Muebles y enseres	\$ 982,50	
Activos diferidos	\$ 200,00	
Pagos anticipados	\$ 200,00	
Gastos de constitución	\$ 200,00	
Total de activos	\$ 1.582,50	
Capital neto	\$ 8.967,50	
Pasivos		\$ 4.000,00
Cuentas por pagar		\$ 4.000,00
Patrimonio		\$ 6.550,00
Capital social		\$ 6.550,00
TOTAL	\$ 10.550,00	\$ 10.550,00

Elaborado por: los autores de la tesis

Para iniciar con el funcionamiento de la caja de ahorro y empezar con la inversión inicial estimada, se plantea tres meses previos al inicio de las operaciones. Además se propone realizar un préstamo al banco del pacifico, para hacer la compra de todos los activos detallados y de esta forma no incurrir en gastos, que afecten a la inversión inicial realizada con las aportaciones de los socios.

Con la información obtenida en la investigación de campo, estimamos que contaremos con alrededor de 131 socios los cuales aportaran con \$ 50.00, que corresponderá a la cuota del capital social, la suma total de las aportaciones de los socios es \$ 6.550.

La caja de ahorro esta sostenida por una estructura sencilla pero fuerte, los socios son personas que laboran en actividades que generan una utilidad muy baja, por tal motivo los activos estimados estarán enmarcados a las necesidades mínimas para el normal funcionamiento de la caja de ahorro. En lo que se refiere al detalle de los activos fijos junto con la depreciación de los mismos, se explican de la siguiente manera:

Cuadro N° 6

DEPRECIACIÓN DE INVERSIONES FIJAS
(Términos monetarios)

Muebles y enseres de oficina					
Descripción de activos	Cant.	Precio unit.	Total	Depre. mens.	Depre. Anual
Mesa de reuniones	1	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 1,50	\$ 18,00
Escritorio rey 1 gaveta	1	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 1,17	\$ 14,00
Silla reclinable	1	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 0,25	\$ 3,00
Aire acondicionado	1	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 2,67	\$ 32,00
Sillas apilables	50	\$ 6,25	\$ 312,50	\$ 2,60	\$ 31,25
TOTALES		\$ 676,25	\$ 982,50	\$ 8,19	\$ 98,25

Elaborado por: los autores de la tesis

Para realizar el cálculo de la depreciación de los muebles y enseres se toma como referencia el 10 % anual, para el cálculo de los equipos de computación tomamos en cuenta el 33 % anual estos parámetros están establecido por la Ley De Régimen Tributario del Ecuador.

El reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, en su artículo veintiocho, numeral siete, literal a) establece que “la amortización de los gastos pagados por anticipado en concepto de derechos de llave, marcas de fábrica, nombres comerciales y otros similares, se efectuarán de acuerdo con los períodos establecidos en los respectivos contratos o los períodos de expiración de dichos gastos”; y en su literal b), establece que la amortización de los gastos pre-operacionales, de organización y constitución, podrán efectuarse en un periodo no menor a 5 años en porcentajes anuales iguales.

En base a la Ley de Régimen Tributario Interno se procede a realizar la respectiva amortización a 5 años de los gastos de constitución que generará la caja de ahorro.

Cuadro N°7

DEPRECIACIÓN DE INVERSIONES FIJAS
(Términos monetarios)

Equipos de Computación					
Descripción de activos	Cant.	Precio unit.	Total	Depre. mens.	Depre. anual
Computadoras	1	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 2,67	\$ 32,00
Impresora multifunción	1	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 0,67	\$ 8,00
TOTALES		\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 3,33	\$ 40,00

Elaborado por: los autores de la tesis

En cuanto a las amortizaciones de los pagos realizados por anticipados, según reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, se aplicará los estatutos ya mencionados.

Cuadro N° 8

AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS
(Términos monetarios)

AMORTIZACIONES					
Descripción	Cant.	Precio unit.	Total	Depre. mens.	Depre. anual
Gastos de constitución	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1,67	\$ 20,00
TOTALES		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1,67	\$ 20,00

Elaborado por: los autores de la tesis

5.1.2. Estimación de costos

La caja de ahorro trabajara en base a las necesidades de los clientes, por tal motivo sus estructura interna es muy simple esto quiere decir que como órgano superior regirá la asamblea general de socios, luego estará un presidente, un tesorero, y una secretaria(o) que a su vez desempeñara la labor de cajero(a). Por ello debemos tener en cuenta que los costos que se generan en la propuesta no tienen relación directa con la cantidad de créditos que se pretenden otorgar, los costos se traducen como fijos a la hora de identificarlos, es así que se procede a detallarlos de la siguiente manera:

Cuadro N° 9

ESTIMACIÓN DE COSTOS ADMINISTRATIVOS (Términos monetarios)

Estimación de costos administrativos			
Cargo	Cantidad	S. Mensual	S. Anual
Secretaria/cajera	1	\$ 380,00	\$ 4.560,00
Totales	1	\$ 380,00	\$ 4.560,00

Elaborado por: los autores de la tesis

Los costos operativos serían los siguientes:

Cuadro N° 10

ESTIMACIÓN DE COSTOS OPERATIVOS (Términos monetarios)

Costos operativos	Año
Intereses pagados (1%)	\$ 1.021,80
Suministros varios	\$ 300,00
Totales	\$ 1.321,80

Elaborado por: los autores de la tesis

En cuanto a los costos no operativos, en los que encontramos los costos administrativos necesarios para el funcionamiento del proyecto tenemos:

Cuadro N° 11

ESTIMACIÓN DE COSTOS NO OPERATIVOS
(Términos monetarios)

Costos Operativos	Año
Arriendo	\$ 200,00
Costos administrativos	\$ 4.560,00
Totales	\$ 4.760,00

Elaborado por: los autores de la tesis

5.1.3. Estimación de ingresos

Para la estimación de ingresos que plantea la propuesta se estima inicialmente, montos para la conceder créditos a los socios:

- Los créditos que van desde \$ 50 hasta \$ 100, 3 meses.
- Los créditos que van desde \$ 101 hasta \$ 300, 6 meses.
- Los créditos que van desde \$ 301 hasta \$ 500, 9 meses.
- Los créditos que van desde \$ 501 hasta \$ 800, 12 meses.

Los créditos solo se concederán a los socios de la caja de ahorro siempre y cuando estén al día con sus obligaciones, la tasa mensual para los créditos será del 2 %. En base al estudio realizado se pudo obtener la siguiente información.

Cuadro N° 12

CAPTACIONES ESTIMADAS DE CRÉDITO
(Términos monetarios)

CAPTACIONES ESTIMADAS DE CRÉDITO	
Tipo De Crédito	N° Créditos
Créditos \$ 50 a \$ 100	150
Créditos \$ 100 a \$ 300	50
Créditos \$ 300 a \$ 500	25
Créditos \$ 500 a \$ 800	20
TOTAL	245

Elaborado por: los autores de la tesis

Realizando un análisis en el primer año de funcionamiento, se estima que la caja de ahorro tendrá alrededor de 150 clientes que realizarán préstamos que estarán en el rango de 50-100, podemos apreciar que es el tipo de crédito que más se solicitara,

esto se debe a que los comerciantes realizan las compras de los productos que comercializan de forma semanal, y los montos que utilizan para la compra de los mismos no superan los \$ 100.

Cuadro N° 13

**CAPITAL ESTIMADO A INVERTIR SEGÚN EL NÚMERO DE
CAPTACIONES**
(Términos monetarios)

RESUMEN DEL CAPITAL INVERTIDO EL PRIMER AÑO	
Tipo de crédito	Monto
Créditos \$ 50 a \$ 100	\$ 15.000,00
Créditos \$ 100 a \$ 300	\$ 10.000,00
Créditos \$ 300 a \$ 500	\$ 10.000,00
Créditos \$ 500 a \$ 800	\$ 12.000,00
TOTAL	\$ 47.000,00

Elaborado por: los autores de la tesis

En el primer año de funcionamiento de la caja de ahorro se estima que se otorgarán alrededor de \$ 47.000 en préstamos para los socios de la caja de ahorro.

Cuadro N° 14

RECUPERACIÓN ESTIMADA DEL CAPITAL EL PRIMER AÑO
(Términos monetarios)

RESUMEN DEL CAPITAL RECUPERADO EL PRIMER AÑO	
Tipo de crédito	Monto
Créditos \$ 50 a \$ 100	\$ 15.000,00
Créditos \$ 100 a \$ 300	\$ 10.000,00
Créditos \$ 300 a \$ 500	\$ 10.000,00
Créditos \$ 500 a \$ 800	\$ 12.000,00
TOTAL	\$ 47.000,00

Elaborado por: Los autores de la Tesis

Podemos apreciar que se recupera la totalidad del capital prestado a los socios durante el primer año de funcionamiento de la caja de ahorro, esto se debe a que la estructura y normativas internas de la caja permitirán el contacto directo con los socios mediante asambleas periódicas, en las cuales se expondrán los diferentes estados de

los préstamos y así poder tomar los correctivos necesarios en base a los estatutos que regirán a la caja de ahorro.

Cuadro N° 15

ESTIMACIÓN DE INTERÉS GANADO EL PRIMER AÑO
(Términos monetarios)

ESTIMACIÓN DE INTERÉS GANADO EL PRIMER AÑO	
Tipo de crédito	Monto
Créditos \$ 50 a \$ 100	\$ 3.600,00
Créditos \$ 100 a \$ 300	\$ 2.400,00
Créditos \$ 300 a \$ 500	\$ 2.400,00
Créditos \$ 500 a \$ 800	\$ 2.880,00
TOTAL	\$ 11.280,00

Elaborado por: los autores de la tesis

Como mencionamos anteriormente durante el primer año de funcionamiento se recuperara el capital prestado a los socios, así como también se recuperan el total del interés por los préstamos otorgados.

Dentro de los estatutos de la caja de ahorro se establecerá, que los socios deberán realizar un depósito obligatorio mensual de \$ 10, esto con el objetivo de fomentar la cultura de ahorro de los comerciantes y estos depósitos a su vez permitirán mejorar el flujo de efectivo de la caja de ahorro. Así como también los comerciantes obtendrán el pago de interés por los depósitos realizados, esta tasa se ajustado en referencia a otras cajas de ahorro existentes en el país.

Cuadro N° 16

DETALLE DE LOS DEPÓSITOS ESTIMADOS PARA EL PRIMER AÑO
(Términos monetarios)

MESES	N° SOCIOS	MONTO PROMEDIO DE AHORRO	TOTAL DE DEPÓSITO	INTERESES PAGADOS
1	131	\$ 10,00	\$ 1.310,00	\$ 13,10
2	131	\$ 10,00	\$ 2.620,00	\$ 26,20
3	131	\$ 10,00	\$ 3.930,00	\$ 39,30
4	131	\$ 10,00	\$ 5.240,00	\$ 52,40
5	131	\$ 10,00	\$ 6.550,00	\$ 65,50
6	131	\$ 10,00	\$ 7.860,00	\$ 78,60
7	131	\$ 10,00	\$ 9.170,00	\$ 91,70
8	131	\$ 10,00	\$ 10.480,00	\$ 104,80
9	131	\$ 10,00	\$ 11.790,00	\$ 117,90
10	131	\$ 10,00	\$ 13.100,00	\$ 131,00
11	131	\$ 10,00	\$ 14.410,00	\$ 144,10
12	131	\$ 10,00	\$ 15.720,00	\$ 157,20
		TOTALES	\$ 102.180,00	\$ 1.021,80

Elaborado por: los autores de la tesis

5.2. Estados financieros de la propuesta

5.2.1. Estado de pérdidas y ganancia

Es un estado financiero que muestra los ingresos de una organización así como sus gastos, durante un determinado periodo. También se llama estado de ingresos y egresos, estado de resultados, estado de ingresos y gastos, estado de rendimientos.

En nuestra propuesta para la elaboración del estado de pérdidas y ganancias proyectado se ha tomado en consideración el promedio de la inflación de los últimos años, para lo cual se estima que para los siguientes 5 años la economía se mantendrá estable, ya que no se avizora una incertidumbre en cuanto a la política económica. En base a estos porcentajes de inflación, se estima que la inflación promedio para la proyección será de 5,9 % para los siguientes 5 años. Además se plantea un porcentaje de crecimiento en ingresos correspondiente al 4,10 % anual.

Cuadro N° 17

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIA
(Términos monetarios)

CUENTAS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
TOTAL DE INGRESOS	\$ 11.280,00	\$ 12.408,00	\$ 13.648,80	\$ 15.013,68	\$ 16.515,05
Gastos administrativos	\$ 4.560,00	\$ 5.016,00	\$ 5.517,60	\$ 6.069,36	\$ 6.676,30
Intereses pagados	\$ 1.021,80	\$ 1.123,98	\$ 1.236,38	\$ 1.360,02	\$ 1.496,02
Depreciaciones	\$ 138,25	\$ 138,25	\$ 138,25	\$ 138,25	\$ 138,25
Amortizaciones	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Suministros	\$ 300,00	\$ 330,00	\$ 363,00	\$ 399,30	\$ 439,23
Arriendos	\$ 200,00	\$ 220,00	\$ 242,00	\$ 266,20	\$ 292,82
TOTAL DE EGRESOS	\$ 6.240,05	\$ 6.848,23	\$ 7.517,23	\$ 8.253,13	\$ 9.062,61
INGRESOS - EGRESOS	\$ 5.039,95	\$ 5.559,77	\$ 6.131,57	\$ 6.760,55	\$ 7.452,43
Utilidad neta	\$ 5.039,95	\$ 5.559,77	\$ 6.131,57	\$ 6.760,55	\$ 7.452,43

Elaborado por: los autores de la tesis

La utilidad neta de la caja de ahorro será positiva durante los 5 periodos proyectados, los ingresos serán superiores a los egresos en un 80 % en el primer año, la estructura administrativa de la caja de ahorro será muy sencilla solo contara con una persona remunerada que en este caso es la secretaria de la caja, y en el caso de los muebles y enceres, equipos de computación, se considerara lo necesario para el funcionamiento de la caja de ahorro, esto permitirá que los egresos de la caja de ahorro disminuyan.

5.2.2. Flujo de caja de la propuesta

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa. Para realizar este análisis proyectado se toma como referencia el estado de resultado con todas sus variables, con la diferencia que en el flujo se detallarán el valor correspondiente a la inversión inicial del proyecto. De igual forma debemos considerar además que, como se trata de un flujo de efectivo los gastos generados por amortizaciones y depreciaciones, no se consideran para el cálculo del flujo neto de efectivo, ya que estos gastos no significan una salida de efectivo en la propuesta.

Cuadro N° 18

FLUJO DE CAJA DE LA PROPUESTA
(Términos monetarios)

CUENTAS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Activos Fijos	\$ (1.382,50)					
Gastos de constitución	\$ (200,00)					
Capital de trabajo	\$ (8.967,50)					
TOTAL DE INGRESOS		\$ 11.280,00	\$ 12.408,00	\$ 13.648,80	\$ 15.013,68	\$ 16.515,05
Gastos administrativos		\$ 4.560,00	\$ 5.016,00	\$ 5.517,60	\$ 6.069,36	\$ 6.676,30
Intereses pagados		\$ 1.021,80	\$ 1.123,98	\$ 1.236,38	\$ 1.360,02	\$ 1.496,02
Depreciaciones		\$ 138,25	\$ 138,25	\$ 138,25	\$ 138,25	\$ 138,25
Amortizaciones		\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Suministros		\$ 300,00	\$ 330,00	\$ 363,00	\$ 399,30	\$ 439,23
Arriendos		\$ 200,00	\$ 220,00	\$ 242,00	\$ 266,20	\$ 292,82
TOTAL DE EGRESOS		\$ 6.240,05	\$ 6.848,23	\$ 7.517,23	\$ 8.253,13	\$ 9.062,61
INGRESOS - EGRESOS		\$ 5.039,95	\$ 5.559,77	\$ 6.131,57	\$ 6.760,55	\$ 7.452,43
Utilidad Neta		\$ 5.039,95	\$ 5.559,77	\$ 6.131,57	\$ 6.760,55	\$ 7.452,43
Ajuste por amortización		\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
ajuste por depreciación		\$ 138,25	\$ 138,25	\$ 138,25	\$ 138,25	\$ 138,25
Flujo Neto de Efectivo	\$ (10.550,00)	\$ 5.198,20	\$ 5.718,02	\$ 6.289,82	\$ 6.918,80	\$ 7.610,68

Elaborado por: los autores de la tesis

Dentro del flujo de caja no se toma en consideración el pago del impuesto a la renta (IR), así como también se omite el pago de las utilidades, esto obedece a lo que dicta reformas al reglamento de aplicación de la ley de régimen tributario interno

REFORMAS AL REGLAMENTO DE APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO

Primera.- A continuación del tercer artículo enumerado posterior al artículo 23, incorpórense los siguientes:

“Art.- Exoneración de ingresos percibidos por organizaciones previstas en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.- Para efectos de la aplicación de la exoneración de Impuesto a la Renta

de los ingresos percibidos por las organizaciones previstas en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, se entenderá por tales, a aquellas conformadas en los sectores comunitarios, asociativos y cooperativistas, así como las entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro.

De conformidad con lo señalado en la Ley de Régimen Tributario Interno, se excluye expresamente de esta exoneración a las cooperativas de ahorro y crédito, quienes deberán liquidar y pagar el impuesto a la renta conforme la normativa tributaria vigente para sociedades.

Para efectos de la aplicación de lo dispuesto en este artículo, el Servicio de Rentas Internas se remitirá a la información contenida en el registro público de organizaciones previstas en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, a cargo del Ministerio de Estado que tenga bajo su competencia los registros sociales.

La administración tributaria, a través de resolución de carácter general, establecerá los mecanismos que permitan un adecuado control respecto de la diferenciación inequívoca entre utilidades y excedentes generados por las organizaciones previstas en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.”

Art.- Para la aplicación de la exoneración del impuesto a la renta de los ingresos percibidos por las organizaciones previstas en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, las utilidades obtenidas por éstas, deberán ser reinvertidas en la propia organización, atendiendo exclusivamente al objeto social que conste en sus estatutos legalmente aprobados.

5.2.2. Balance general de la propuesta

La evaluación financiera tiene diferentes instrumentos de acuerdo a la orientación del proyecto en el que se esté trabajando, la estructura del balance general de la

propuesta está basada en los lineamientos emitidos por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Aunque la caja de ahorro tenga una estructura sencilla es necesario seguir todos los procesos que permitan determinar si es factible o no la creación de la caja de ahorro.

Cuadro N° 19
Caja de ahorro y crédito
BALANCE GENERAL

CUENTAS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 113.460,00	\$ 124.806,00	\$ 137.286,60	\$ 151.015,26	\$ 166.116,79
Bancos	\$ 113.460,00	\$ 124.806,00	\$ 137.286,60	\$ 151.015,26	\$ 166.116,79
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 1.244,25	\$ 1.106,00	\$ 967,75	\$ 989,50	\$ 891,25
Muebles y enseres	\$ 982,50	\$ 982,50	\$ 982,50	\$ 982,50	\$ 982,50
Equipos de computación	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Depreciación acumulada	\$ (138,25)	\$ (276,50)	\$ (414,75)	\$ (393,00)	\$ (491,25)
Muebles y enseres	\$ (98,25)	\$ (196,50)	\$ (294,75)	\$ (393,00)	\$ (491,25)
Equipos de computación	\$ (40,00)	\$ (80,00)	\$ (120,00)		
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 180,00	\$ 160,00	\$ 140,00	\$ 120,00	\$ 100,00
Gastos de constitución	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Amortización					
Amortización de gastos de constitución	\$ (20,00)	\$ (40,00)	\$ (60,00)	\$ (80,00)	\$ (100,00)
TOTAL DE ACTIVO	\$ 114.884,25	\$ 126.072,00	\$ 138.394,35	\$ 152.124,76	\$ 167.108,04
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES	\$ 103.201,80	\$ 113.521,98	\$ 124.874,18	\$ 137.361,60	\$ 151.097,76
DEPOSITOS DE AHORRO	\$ 102.180,00	\$ 112.398,00	\$ 123.637,80	\$ 136.001,58	\$ 149.601,74
Cuentas por pagar	\$ 1.021,80	\$ 1.123,98	\$ 1.236,38	\$ 1.360,02	\$ 1.496,02
Intereses por pagar					
intereses por depósitos	\$ 1.021,80	\$ 1.123,98	\$ 1.236,38	\$ 1.360,02	\$ 1.496,02
TOTAL PASIVO	\$ 103.201,80	\$ 113.521,98	\$ 124.874,18	\$ 137.361,60	\$ 151.097,76
PATRIMONIO					
Capital Social	\$ 6.550,00	\$ 6.550,00	\$ 6.550,00	\$ 6.550,00	\$ 6.550,00
Otros aportes patrimoniales	\$ 92,50	\$ 440,25	\$ 838,60	\$ 1.452,61	\$ 2.007,85
Resultados.					
Utilidad o excedente del ejercicio	\$ 5.039,95	\$ 5.559,77	\$ 6.131,57	\$ 6.760,55	\$ 7.452,43
TOTAL PATRIMONIO	\$ 11.682,45	\$ 12.550,02	\$ 13.520,17	\$ 14.763,16	\$ 16.010,28
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 114.884,25	\$ 126.072,00	\$ 138.394,35	\$ 152.124,76	\$ 167.108,04

Elaborado por: los autores de la tesis

5.3. Indicadores financieros de la propuesta

5.3.1. Valor actual neto (VAN)

La propuesta plantea en base al flujo de caja proyectado el valor actual neto resulta de la siguiente manera:

Cuadro N° 20

VALOR ACTUAL NETO (Términos monetarios)

FLUJO NETO DE EFECTIVO	*Iop 9,5%
\$ (10.550,00)	\$ (10.550,00)
\$ 5.198,20	\$ 4.747,21
\$ 5.718,02	\$ 4.768,89
\$ 6.289,82	\$ 4.790,67
\$ 6.918,80	\$ 4.812,54
\$ 7.610,68	\$ 4.834,52
VAN	\$ 13.403,83

Elaborado por: los autores de la tesis

Para calcular el VAN tomaremos los flujos netos proyectados en los 5 años, con una tasa de interés de oportunidad del 3,4 % junto a la inflación del 5,9 %, se obtiene una tasa de interés de oportunidad con inflación del 9,5 0%.

El VAN de la propuesta es \$ 13.403,83 por ende es mayor a cero por lo que está cubriendo las expectativas de ganancias del 3,4 % de los inversionistas, con estas apreciaciones podemos decir que si es rentable realizar el proyecto.

5.3.2. Tasa interna de rentabilidad (TIR)

La tasa interna de retorno es 48% lo que supera a la tasa de inter de oportunidad, lo que nos demuestra que la propuesta es factible.

TASA INTERNA DE RENTABILIDAD
(Términos monetarios)

	Flujo neto de efectivo	*Iop 9,5%
0	\$ (10.550,00)	\$ (10.550,00)
1	\$ 5.198,20	\$ 4.747,21
2	\$ 5.718,02	\$ 4.768,89
3	\$ 6.289,82	\$ 4.790,67
4	\$ 6.918,80	\$ 4.812,54
5	\$ 7.610,68	\$ 4.834,52

TIR	48%
-----	-----

Elaborado por: los autores de la tesis

Hay que considerar igualmente que la TIR, al igual que la *Iop, está calculada con el valor de la inflación, para lo cual para obtener la TIR deflactada se procede de la siguiente manera.

$$Tir\ Deflactada = \frac{Tir - if}{1 + if}$$

$$Tir\ Deflactada = \frac{48 - 5,9}{1 + 5,9}$$

$$Tir\ Deflactada = 48$$

5.3.3. Tasa verdadera de rentabilidad (TVR)

La TVR es igual al 29.01 %, lo cual significa que este es el rendimiento de la inversión en su conjunto, en el periodo de estudio.

TASA VERDADERA DE RENTABILIDAD
(Términos monetarios)

TASA	0,095
Inv. inicial	\$ 10.550,00

AÑO	BENEFICIO	BENEFICIO (1+Iop)
1	\$ 5.198,20	\$ 7.473,25
2	\$ 5.718,02	\$ 7.507,37
3	\$ 6.289,82	\$ 7.541,65
4	\$ 6.918,80	\$ 7.576,09
5	\$ 7.610,68	\$ 7.610,68
		\$ 37.709,05

Elaborado por: los autores de la tesis

$$TVR = \sqrt[5]{\left(\frac{37.709,05}{10.550,00}\right)} - 1$$

$$TVR = 29,01$$

5.3.4. Relación beneficio-costo

Este parámetro nos permitirá juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos.

Criterios de decisión

- Si B/C = 1 la inversión no genera ni beneficio ni pérdidas, por lo tanto el inversión en el proyecto es indiferente.
- Si B/C > 1 los ingresos son mayores a los egresos, el proyecto genera utilidad.
- Si B/C < 1, el proyecto no es aconsejable pues los egresos son mayores a los ingresos.

Cuadro N° 23

RELACIÓN BENEFICIO COSTO
(Términos monetarios)

	Iop 9,5%
Inv. inicial	\$ 10.550,00
	\$ 4.747,21
	4768,891391
	4790,667151
	4812,542343
	4834,517422
TOTAL	\$ 23.953,83

B/C	\$ 2,27
-----	---------

Elaborado por: los autores de la tesis

La relación beneficio costo del proyecto es 2.27 lo que significa que el proyecto generara utilidad, por lo cual podemos notar que si existe una factibilidad para la creación de la caja de ahorro, esto quiere decir que por cada dólar invertido se obtendrá 2.27 dólares.

5.3.5. Ratios financieros

Cuadro N° 24
Ratios financieros

RATIO DE LIQUIDEZ										
LIQUIDEZ GENERAL	=	Act Corriente	/	Pasivo Corriente	=	103201,80	/	113460,00	=	1,10
La empresa tendrá la capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Ya que por cada \$1 de deuda que tenga la empresa cuenta con \$1,10 para pagarla, siempre con el manejo correcto de la cartera.										
LIQUIDEZ ABSOLUTA	=	Bancos	/	Pasivo Corriente	=	103201,80	/	113460,00	=	1,10
Esto quiere decir que por cada unidad monetaria que la propuesta adeudaria, contaria solo con \$1,10 para afrontarla.										
CAPITAL DE TRABAJO	=	Act Corriente	-	Pasivo Corriente	=	103201,80	-	113460,00	=	\$ 10.258,20
Esto indica que la propuesta contaria con capacidad económica para responder obligaciones con terceros. Siempre con el manejo correcto de la cartera.										
RATIO DE ENDEUDAMIENTO, SOLVENCIA O APALANCAMIENTO										
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	=	(Pasivo total	/	Total Activo *100	=	114.884,25	/	103.201,80	=	89,83
Esto indica que el 89,83 % de los activos estará financiado por acreedores y de liquidarse estos activos totales quedaria un saldo de 10,17% de su valor.										
ENDEUDAMIENTO CORTO PLAZO	=	(Pasivo corriente	/	Patrimonio*100	=	11.682,45	/	113.460,00	=	971,20
Si los proveedores exigen que se cancele la deuda los socios tendrian que aportar \$7,41 por cada dolar de deuda.										
ENDEUDAMIENTO LARGO PLAZO	=	(Deuda a largo plazo	/	Patrimonio*100	=	56,07	/	6.550,00	=	56,07
Esto indica que el 56,07% del patrimonio de la empresa estaria comprometido con sus acreedores a largo plazo.										
ENDEUDAMIENTO TOTAL	=	(Deuda a largo plazo+Deuda a corto P	/	Patrimonio*100	=	939,46	/	109.751,80	=	939,46
Esto indica que el 939,46% del patrimonio de la empresa estaria comprometido con sus acreedores.(Socios fundadores)										
PARTICIPACION PATRIMONIAL	=	(Patrimonio	/	Total Activo *100)	=	10,92	/	12.550,02	=	10,92
Esto indica que 10,92 de los activos se encontraria financiado por el patrimonio.										
RATIO DE RENTABILIDAD										
RENTABILIDAD DE INVERSIONES	=	(Utilidad neta	/	Total Activo *100	=	4,39	/	5.039,95	=	4,39
Esto indica que por cada unidad monetaria invertida en los activos, se produciria un rendimiento del 4,39%.										
RENTABILIDAD INVERSIONES	=	(Utilidad neta	/	Patrimonio*100)	=	43,14	/	5.039,95	=	43,14
Esto significa que por cada unidad monetaria que los accionistas mantengan este generaria un rendimiento del 43,14%.										
RENTABILIDAD VENTAS	=	(Utilidad neta	/	ventas *100)	=	44,68	/	5.039,95	=	44,68
Es decir que por cada unidad monetaria vendida la empresa obtendra el 44,68% de utilidad neta.										

Elaborado por: los autores de la tesis

Cuadro N° 25
Ratios financieros

RATIO DE LIQUIDEZ			
LIQUIDEZ GENERAL	$= \text{Act Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$	$124806,00 / 113521,98$	$= 1,10$
<small>La empresa tendra la capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Ya que por cada \$1 de deuda que tenga la empresa cuenta con \$1,10 para pagarla, siempre con el manejo correcto de la cartera.</small>			
LIQUIDEZ ABSOLUTA	$= \text{Bancos} / \text{Pasivo Corriente}$	$124806,00 / 113521,98$	$= 1,10$
<small>Esto quiere decir que por cada unidad monetaria que la propuesta adeudaria, contaria solo con \$1,10 para afrontarla.</small>			
CAPITAL DE TRABAJO	$= \text{Act Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	$124806,00 - 113521,98$	$= \$ 11,284,02$
<small>Esto indica que la propuesta contaria con capacidad económica para responder obligaciones con terceros. Siempre con el manejo correcto de la cartera.</small>			
RATIO DE ENDEUDAMIENTO, SOLVENCIA O APALANCAMIENTO			
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	$= (\text{Pasivo total} / \text{Total Activo}) * 100$	$\{ \$ 113,521,98 / \$ 126,072,00$	$* 100 = 90,05$
<small>Esto indica que el 90,05 % de los activos estara financiado por acreedores y de liquidarse estos activos totales quedaria un saldo de 9,95% de su valor.</small>			
ENDEUDAMIENTO CORTO PLAZO	$= (\text{Pasivo corriente} / \text{Patrimonio}) * 100$	$\{ \$ 113,521,98 / \$ 12,550,02$	$* 100 = 904,56$
<small>Si los proveedores exigen que se cancele la deuda los socios tendrian que aportar \$6,90 por cada dolar de deuda.</small>			
ENDEUDAMIENTO LARGO PLAZO	$= (\text{Deuda a largo plazo} / \text{Patrimonio}) * 100$	$\{ \$ 6,550,00 / \$ 12,550,02$	$* 100 = 52,19$
<small>Esto indica que el 52,19% del patrimonio de la empresa estaria comprometido con sus acreedores a largo plazo.</small>			
ENDEUDAMIENTO TOTAL	$= (\text{Deuda a largo plazo} + \text{Deuda a corto P} / \text{Patrimonio}) * 100$	$\{ \$ 120,071,98 / \$ 12,550,02$	$* 100 = 956,75$
<small>Esto indica que el 96,75% del patrimonio de la empresa estaria comprometido con sus acreedores. (Socios fundadores)</small>			
PARTICIPACIÓN PATRIMONIAL	$= (\text{Patrimonio} / \text{Total Activo}) * 100$	$\{ \$ 12,550,02 / \$ 126,072,00$	$* 100 = 9,95$
<small>Esto indica que 9,95 % de los activos se encuentran financiados por el patrimonio.</small>			
RATIO DE RENTABILIDAD			
RENTABILIDAD DE INVERSIONES	$= (\text{Utilidad neta} / \text{Total Activo}) * 100$	$\{ \$ 5,559,77 / \$ 126,072,00$	$* 100 = 4,41$
<small>Esto indica que por cada unidad monetaria invertida en los activos, se produciria un rendimiento del 4,41%.</small>			
RENTABILIDAD INVERSIONES	$= (\text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}) * 100$	$\{ \$ 5,559,77 / \$ 12,550,02$	$* 100 = 44,30$
<small>Esto significa que por cada unidad monetaria que los accionistas mantengan este generaria un rendimiento del 44,30%.</small>			
RENTABILIDAD VENTAS	$= (\text{Utilidad neta} / \text{ventas}) * 100$	$\{ \$ 5,559,77 / \$ 12,408,00$	$* 100 = 44,81$
<small>Es decir que por cada unidad monetaria vendida la empresa obtendra el 44,81% de utilidad neta.</small>			

Elaborado por: Los autores de la Tesis

Los indicadores descritos anteriormente, permitirán evaluar la situación financiera de esta propuesta, para el cual se han seleccionado los indicadores que se considera tendrían mayor incidencia para el respectivo análisis. Además se ha tomado en consideración los dos primeros años que tendría la propuesta, en la cual se elaboró el siguiente cuadro resumen de los indicadores:

Cuadro N° 26
RAZONES FINANCIERAS RESUMEN POR INDICADOR FINANCIERO
PERIODOS 1 Y 2
 (Términos monetarios)

RATIOS	AÑOS		VARIACION PORCENTUAL
	1	2	
RATIOS DE LIQUIDEZ			
LIQUIDEZ GENERAL	1,10	1,10	0%
LIQUIDEZ ABSOLUTA	1,10	1,10	0%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 10.258,20	\$ 11.284,02	10%
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO Y SOLVENCIA			
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	89,83	90,05	0,24%
ENDEUDAMIENTO CORTO PLAZO	971,20	904,56	7%
ENDEUNAMIENTO LARGO PLAZO	56,07	52,19	7%
ENDEUDAMIENTO TOTAL	939,46	956,75	2%
PARTICIPACION PATRIMONIAL	10,92	9,95	10%
RATIOS DE RENTABILIDAD			
RENTABILIDAD DE INVERSIÓN	4,39	4,41	1%
RENTABILIDAD /PATRIMONIO	43,14	44,30	3%
RENTABILIDAD NETA / VENTAS	44,68	44,81	0,3%

Elaborado por: los autores de la tesis

5.3.5.1. Análisis comparativo de ratios financieros

Mediante los valores obtenidos en las razones financieras, se ha elaborado el siguiente análisis tomando como base a los estados financieros proyectados, escogiendo los dos primeros años de la propuesta, los cuales dan como resultado lo siguiente:

5.3.5.1.1 Indicadores de liquidez

Liquidez general

La propuesta para la creación de la caja de ahorro muestra que para el año 1, por cada dólar que la caja de ahorro adeude en el corto plazo cuenta con \$ 1,10 para responder con estas obligaciones a corto plazo. Para el año 2 se repite el análisis ya que no existió variación.

Liquidez absoluta

La propuesta muestra que por cada unidad monetaria que la propuesta adeudaría, contaría solo con \$ 1,10 para afrontarla.

Capital de trabajo

Para el año 1 cuenta con \$ 10.258,20 de capacidad económica para responder con sus obligaciones con terceros. Mientras que para el año 2 cuenta con \$ 11.284,02 esto se debe a que hubo un incremento del 10 % en los servicios de crédito con los que cuenta la caja de ahorro.

5.3.5.1.2 Indicadores de endeudamiento o solvencia

Razón de endeudamiento

Este indicador muestra el porcentaje de la empresa que corresponde a los acreedores, por lo que el porcentaje de participación de los acreedores es de 89,83 % en el año 1 y se nota un aumento al año 2, a 90,05 % obteniendo una variación del 0,24 %.

Endeudamiento a corto plazo.

Para el endeudamiento a corto plazo notamos, que para el año 1 si los proveedores exigiesen que se cancele la deuda los socios tendrían que aportar \$ 6,74 por cada dólar de deuda; mientras que en el año 2 aumentaría a \$ 6,90 la aportación de cada socio por cada dólar de deuda, esto se debe al aumento de los pasivos corrientes.

Endeudamiento a largo plazo

Representa la deuda que mantendría la propuesta en este caso con los accionistas, lo que para el año 1 indica que el 56,07 % del patrimonio de la empresa está comprometido con sus acreedores a largo plazo, mientras que en el año 2 se evidencia una disminución a 52,19 % del patrimonio comprometido con los accionistas, y esto se debe al fortalecimiento del patrimonio frente a la deuda inicial.

Endeudamiento total

La propuesta indica que en el año 1 el 939,46 % del patrimonio se encuentra comprometido con sus acreedores, mientras que en el año 2, disminuye al 956,75 %, esto se debe al fortalecimiento que mantiene el patrimonio.

Participación patrimonial

Este indicador muestra el porcentaje con que el patrimonio se encuentra financiando al activo, lo que para el año 1 el 10,92 % de los activos se encuentra financiado por el patrimonio. Mientras que en el año 2 el 9,95 % de los activos está siendo financiado por el patrimonio, esta disminución se da por una mayor participación de los acreedores a corto plazo.

5.3.5.1.3 Indicadores de rentabilidad

Rentabilidad de la inversión.

En el año 1 por cada dólar de inversión en los activos se obtiene una rentabilidad de 4,39 % mientras que en el año 2 aumenta a 4,41 %, esto debido a un incremento en la utilidad.

Rentabilidad patrimonial.

En el año 1 por cada unidad monetaria que los accionistas poseen, genera un rendimiento 43,14 %, mientras que en el año 2 por cada unidad monetaria que los accionistas mantiene se genera una rentabilidad de 44,30 %, este aumento se debe al fortalecimiento del patrimonio a través de la acumulación de reservas.

Rentabilidad neta en ventas.

La propuesta muestra que para el año 1 por cada unidad monetaria vendida, se obtiene el 44,68 % de utilidad neta. Mientras que en el año 2 por cada unidad monetaria vendida se obtiene el 44,8 1% de utilidad neta. Este aumento se ve impulsado por un incremento en las ventas en el año 2.

En base a este análisis se puede concluir que la propuesta contaría con la liquidez necesaria ya que podría cumplir con sus obligaciones en el corto plazo, siempre que esta mantenga un uso correcto de la cartera, además posee un capital de trabajo estable.

También se muestra que gran parte de los activos de la propuesta está siendo financiado por sus acreedores, y que la acumulación de las reservas está ayudando a mantener un patrimonio fortalecido que ayudaría en caso de una crisis de liquidez.

5.3.5. Evaluación del impacto social de la propuesta

La caja de ahorro y crédito estará ubicada en el mercado de la parroquia Tarquí ya que es en una zona estratégica para que los comerciantes tengan mayor accesibilidad al local, la fundamentación social y cooperativa de la caja de ahorro permitirá inculcar una cultura de ahorro en los socios de la caja, esta propuesta permitirá a los socios, en este caso los comerciantes informales de la parroquia Tarquí agruparse de manera tal que puedan tener un respaldo económico mediante una institución con personería jurídica.

La propuesta permitirá deslindar a los comerciantes a gran parte de los comerciantes informales de la parroquia Tarquí de los usureros que son hasta ahora la principal fuente de financiamiento de los comerciantes.

Como parte del proyecto de gobierno se crea la Ley De Economía Popular y Solidaria que permite respaldar a todas las organizaciones del país con un marco jurídico que reglamenta y respalda la creación y el funcionamiento de las mismas.

Las caja de ahorro será un medio para canalizar recursos gubernamentales que permitirán beneficiar en primera instancia a los comerciantes o socios de la caja de ahorro, la capacitación para los comerciantes en general será permanente, la Secretaria Técnica Capacitación (SETEC) actualmente oferta capacitaciones productivas, es por ello que la caja de ahorro será un canal para que los comerciantes de la parroquia Tarquí se capaciten y crezcan en lo que respecta a emprendimiento y producción.

5.3.6. Evaluación de impacto ambiental

El impacto ambiental que tiene el presente trabajo es alto positivo, al poseer la mayor liquidez en sus transacciones económicas.

Al ser socios de la caja de ahorro se plantea que los comerciantes tengan acceso a constantes capacitaciones en las cuales se incentivara a conservar y mantener sus productos, dependiendo la naturaleza de los mismos, además debido a que básicamente se trata de intermediación financiera su impacto global no va a tener mayor repercusión en el ambiente.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En la realización del presente trabajo, se pudo conocer que los comerciantes informales de la parroquia Tarquí, pueden generar un importante fondo económico, dado el capital que obtienen por el trabajo diario en sus pequeños negocios, o por otras actividades a las que se dedican, los mismos que necesitan un tratamiento técnico, para optimizar sus recursos.

Se llegó a determinar la demanda insatisfecha, relacionando la oferta y la demanda y se pudo evidenciar que existe un alto número de personas que necesitan de créditos para invertir en sus negocios y seguir trabajando sin ningún problema y sobretodo acudir a otras fuentes de crédito pagando altas tasas de interés.

Además una vez realizado el análisis se llegó a conocer que los resultados arrojados en el estudio financiero del presente proyecto son favorables debido a la rentabilidad económica que genera.

El proyecto recuperará la inversión total en tres años a partir de que la caja de ahorro y crédito inicie sus operaciones, por esta y varias razones se puede concluir que el proyecto es viable.

Es importante considerar que la caja de ahorro y crédito buscará mejorar la calidad de vida de los comerciantes informales, en el ámbito económico, social, ambiental y cultural, lo cual es la razón de ser de una organización de este tipo y según lo demuestra el respectivo análisis de impactos.

Recomendaciones

La implementación de una caja de ahorro y crédito, es un proyecto nuevo para los comerciantes informales por lo cual es necesario capacitar a los mismos sobre cultura de ahorro, para que formen parte de la misma y puedan ahorrar constantemente, ya que poseen un ingreso económico favorable.

Además se debe poner en marcha el proyecto de creación de la caja de ahorro y Crédito, ya que es necesario cubrir la demanda insatisfecha que existe en este sector, para ello es necesario que se organicen y llegar a constituir legalmente la Caja con la predisposición necesaria de los socios.

Con relación a la rentabilidad económica que genera el proyecto se debe establecer políticas crediticias necesarias, que permitan brindar operaciones de crédito de fácil acceso, oportuno y a las tasas competitivas al mayor número de socios posible, tratando de mejorar las condiciones exigentes del mercado en donde normalmente se rechaza a los comerciantes informales como sujetos de crédito.

Se debe tomar en cuenta lo realizado en el estudio financiero y presentar los estados financieros de acuerdo a lo que dispone la Ley de Economía Popular y Solidaria, que es en la que se rige la caja de ahorro y crédito.

Implementar métodos de mejoramiento continuo en las actividades que desarrolle la caja de ahorro y crédito, lo que optimizará tiempo y comodidad a sus socios; aprovechando el espacio físico se debe realizar constantes cursos de capacitación los cuales ayudaran a elevar el nivel de instrucción general y técnica de sus socios y personal de la caja.

El Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) – Manta, debe considerar la propuesta para su expansión dentro del sector del mercado de Tarquí, puesto que el mismo puede cubrir no solo la demanda de crédito por parte del sector informal, sino también la demanda existente por parte de los comerciantes que pertenecen a alguna asociación, y requieren de préstamos para invertir en su negocio.

BIBLIOGRAFÍA

LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA (2013). *Ley orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario*. QUITO.ECUADOR.

Da. Ross, El Cooperativismo, p.23; Archivo Ministerio de Cultura

Décimo quinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Resolución sobre las estadísticas del empleo informal, 1993, citado por INEC, ENEMDU, Ecuador, 2010, Pág. 20.

González, José. El comercio informal, situación y problemática: respuestas y propuestas. Ed. Castillo. 2002. Pág. 36.

Hitt, Ireland y Hoskisson (2008). Administración estratégica, competitividad y globalización, conceptos y casos (Séptima edición ed.). Cengage Learning Editores, Pág. 19, 20 y 81.

Juan José Miranda Miranda (2005). Gestión de Proyectos. Pág. 20.

Leonard D. Goodstein. Timothy M. J. William Pfeiffer. (1998). *Planeación estratégica aplicada*. McGraw Hill Interamericana.

Hernán de Soto – El Misterio del Capital – (Primera edición), Pág. 43

Wilson Miño Grijalva - Historia del cooperativismo en el Ecuador – (Primera edición), Pág. 19-32

Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista Lucio. (2007). *Fundamentos de metodología de la investigación*.

PERE, B. (2009). *Gestión del crédito*. México: Mc. Graw Hil.

ARTÍCULOS Y DOCUMENTOS DIGITALES

Hernando de Soto Polar, es un economista peruano, presidente del Instituto Libertad y Democracia (ILD), con sede en Lima, Perú.

Art. 283, Constitución de la Republica Ecuatoriana 2008

Eco. Rodolfo Cano, MBA, varios escritos.

Diario la hora, familias acuden a las cajas de ahorro comunitarias:

<http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101547532/->

1/Familias_acuden_a_las_cajas_de_ahorro_comunitarias_.html#.UvuaUmJ5O-M

Diario el universo, Cajas comunales copan nicho que deja la banca:

<http://www.eluniverso.com/2010/11/12/1/1356/cajas-comunales-copan-nicho-deja-banca.html>

Diario el comercio, la caja de ahorro atrae a la mujer:

http://www.elcomercio.com.ec/noticias/caja-ahorro-atrae-mujer_0_167983684.html

SITIOS WEB

Banco Central del Ecuador (BCE), - <http://www.bce.fin.ec/>

Banca Comunal Finca, - <http://www.bancofinca.com/>

Banco de Miro, - <http://www.d-miro.com//>

Banco Solidario, - <http://www.banco-solidario.com/>

Agencia de desarrollo económico virtual, - <http://adev.prosustentable.com/>

Diarios del país:

- <http://www.lahora.com.ec/>
- <http://www.eluniverso.com/>
- <http://www.elcomercio.com.ec/>

ANEXOS



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



Encuesta a comerciantes de la Parroquia Tarquí
Investigación previa a la obtención de Título de Economista

1.- ¿Cuál es su Edad?

Menos de 20 años 20 a 30 años 30 años en adelante

2.- Indique el tipo de producto que usted tiene a la venta

Ropa Comida y/o Bebidas
Calzado Verduras
Accesorios Varios Otros Artículos

3.- ¿Cómo financia usted su negocio?

Capital Propio Crédito a Mayorista
Préstamos a Bancos Otros Formas de Crédito
Préstamos al Chulco (Finca, D-Miro, etc.)

4.- ¿Con qué frecuencia, solita usted un préstamo o crédito?

Semanales Quincenales Mensuales

5.- ¿Cuál es la cantidad que usted invierte en su negocio?

\$20-\$50 \$50-\$100 \$100-\$200 \$200 en adelante

6.- ¿Estaría usted dispuesto a formar parte de una asociación (Caja de Ahorro y Crédito), que le conceda préstamos, para financiar su negocio?

Si No Tal vez

7.- ¿Cuál es su capacidad de Ahorro, de acuerdo a las siguientes alternativas?

Diario Semanal Mensual

8.- ¿Cuánto estaría dispuesto a Ahorrar Mensualmente?

\$10-\$30 \$30-\$50 \$50 en adelante

Anexo N° 2

RESOLUCIÓN No. JR-STE-2013-008

LA JUNTA DE REGULACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

CONSIDERANDO:

- Que, la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, publicada en el Registro Oficial No. 444, de 10 de mayo de 2011, tiene por objeto reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado; y, establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento;
- Que, en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, artículo 144 y en su Reglamento General, artículo 148, se determina que la regulación de las organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario, estará a cargo de la Junta de Regulación;
- Que, el artículo 104 de la Ley *ibidem* define a las entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro como organizaciones que se forman por voluntad de sus socios y con aportes económicos que, en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de créditos a sus miembros, dentro de los límites señalados por la Superintendencia de conformidad con lo dispuesto en la ley.
- Que, de conformidad con el artículo 308 de la Constitución, las actividades financieras son un servicio de orden público, que podrán ejercerse previa autorización del Estado, es necesario contar con un marco regulatorio adecuado, a efectos de un correcto funcionamiento del Sector Financiero Popular y Solidario;

En uso de sus facultades y atribuciones,

RESUELVE

Expedir la siguiente:

REGULACIÓN PARA ESTABLECER UNA MORATORIA PARA EL OTORGAMIENTO DE PERSONALIDAD JURÍDICA A ENTIDADES ASOCIATIVAS O SOLIDARIAS, CAJAS Y BANCOS COMUNALES Y CAJAS DE AHORRO


Artículo Único.- Moratoria.- La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria no podrá otorgar personalidad jurídica, dentro del plazo de un año, a entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro.

En caso de presentarse solicitudes de constitución, dentro del plazo señalado, la Superintendencia procederá a la devolución del expediente.

DISPOSICIÓN FINAL.- La presente regulación entrará en vigencia a partir de su expedición, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial. De su cumplimiento encárguese a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

La regulación será publicada en la página web de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Dado en la Junta de Regulación del Sector Financiero Popular y Solidario, en Quito, Distrito Metropolitano, el veinte y siete de junio de dos mil trece.



Cecilia Vaca Jones

Ministra Coordinadora de Desarrollo Social

Presidenta de la Junta de Regulación del Sector Financiero Popular y Solidario



Patricio Rivera Yáñez

Ministro Coordinador de Política Económica



Andrés Arauz Galarza

Delegado del Señor Presidente de la República

LO CERTIFICO.- Quito, Distrito Metropolitano, el veinte y siete de junio de dos mil trece.



Patricio Muriel Aguirre
Secretario

Anexo N° 3

SOLICITUD DE CRÉDITO

FECHA:..... SOLICITUD N°.....

Yo,.....con C.I. N°Solicito un crédito por el monto de \$

Para un plazo de;..... Que los pagaré de forma.....valor que será invertido en:.....

Bajo las condiciones de pago establecidas en el Reglamento interno de la Caja.

Atentamente,

f).....

Socio

RESOLUCION DEL COMITÉ DE CRÉDITO

APROBADO

RECHAZADO

(f) PRESIDENTE

(f) TESORERO

(f) SECRETARIO

Anexo N° 4

EXPERIENCIA DE CAJAS DE AHORRO EN EL PAÍS

En agosto del 2004, el sector del Guabito, llega a concluir el proceso de conformación de su Banco Comunitario denominándolo “El Porvenir”. Se establece como fecha de constitución el 29 de agosto del 2004.



Para la Constitución se logra la aportación total de \$ 140,00 a razón de \$ 10,00 por cada socio. El banco inicia sus operaciones a partir de ese momento con el otorgamiento del primer crédito por \$ 50,00. Para la primera asamblea ordinaria efectuada en septiembre del mismo año, se incrementa los socios, llegando a contar con 29 socios en total. También se había realizado otorgado nuevos créditos, llegando a un total de 28 créditos por un monto de \$ 1.220,00.

Durante el período de septiembre del 2004 a abril 2005 la junta directiva apoyada por la ONG, participa en un proceso de capacitación para lograr la consolidación del banco. Este proceso abarca reuniones de seguimiento mensuales y talleres de reforzamiento en áreas específicas relacionadas al funcionamiento del banco tales como: administración, contabilidad básica, y manejo de créditos. Este proceso dejó grandes lecciones en los participantes, puesto que en la actualidad son capaces de llevar la administración del banco, inclusive elaboran sus propios estados financieros y control de la cartera de créditos que tienen en la actualidad.

FRAGMENTOS DEL PROYECTO DE TESIS

DELIMITACIÓN DEL TEMA

DELIMITACIÓN TEMÁTICA.

Estudio de factibilidad para la creación de una caja de ahorros, como alternativa de financiamiento (crédito) para el comercio informal.

El chulco actividad que generalmente es realizada por prestamistas ilegales, a tasas de interés no reguladas, es el soporte crediticio que tiene el sector informal en particular, la sociedad acude a estas formas de crédito de alto riesgos ya que los planes crediticios del sector financiero actual, no contemplan montos mínimos, los cuales son los más solicitados en el medio, y además no son accesibles para aquellas personas que no cuentan con un respaldo financiero, ya sea este algún patrimonio o alguna actividad comercial que genere ingresos de forma continua y permanente.

Dentro de nuestro proyecto un estudio de factibilidad nos permitirá conocer la aceptación y viabilidad que tendrá una Caja de Ahorro, como alternativa de financiamiento para los comerciantes informales de la Parroquia Tarquí, razón por la cual nos hemos enfocado en este sector, debido a que no cuentan con las fuentes de financiamientos adecuadas que aseguren una estabilidad para sus negocios y su inversión.

DELIMITACIÓN ESPACIAL

Parroquia Tarquí del Cantón Manta

La Parroquia Tarquí tiene mucha importancia dentro del comercio de nuestra ciudad, ya que dentro de ella se encuentra ubicado el MERCADO DE TARQUI el cual es considerado como la arteria comercial de Manta y principal centro de distribución de alimentos de la localidad y de ciudades aledañas, es exactamente en este sector donde se centra nuestro estudio, dada la gran importancia comercial que posee dentro nuestra ciudad, puesto que permite la interacción de diferentes tipos de actividades comerciales ya sean formales e informales.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El desarrollo y crecimiento en mayor o menor nivel del país está determinado por la generación de la riqueza a través del surgimiento de pequeños negocios. Para ningún habitante de la región es desconocido el uso de formas de financiamiento mediante, actividades financieras ilícitas (chulco), siendo esta una de las principales formas de financiamiento de los micro y pequeños empresarios, sobre todo el sector informal el cual incurre en gran medida en esta práctica.

El crédito informal (chulco), el cual conlleva interés más alto que los establecidos por mercado crediticio formal, se han convertido en la primera forma de financiamiento de todo tipo de comercio en general, dado que para varios comerciantes, sobre todo los informales, acceder a préstamos otorgados por alguna entidad financiera ya sea pública o privada, se vuelve una tarea muy complicada, puesto que este tipo de créditos solicitan varios requisitos que de una u otra forma no pueden ser cumplidos.

Con respecto a los créditos otorgados por el chulco, que en gran medida son de cifras o muy altas, se ve que las entidades financieras encuentran dificultades para identificar las oportunidades de inversión que requieren financiamiento. La demanda del crédito de consumo cuyos montos aproximados se ubican entre los USD 500 y USD 5.000 se ha expandido de manera significativa, y ha sido satisfecha a través del mercado financiero informal e ilícito.

Los comerciantes recurren a este tipo de créditos cada vez que se le cierran las puertas en una entidad bancaria o simplemente para evitar trámites y tiempo. A pesar de que algunos comerciantes tratan de aplicar, a un préstamo en una entidad crediticia para dejar de lado a los usureros, algunas veces no es posible por diversos factores entre ellos, el hecho estar en la Central de Riesgo o tener un historial crediticio negativo. De allí que es importante determinar, sí: ¿Permitirá un Estudio de Factibilidad, determinar si es viable la creación de una caja de Ahorros, como alternativa de Financiamiento (Crédito), para el Comercio Informal de la Parroquia Tarquí del Cantón Manta?

HIPÓTESIS

Si se implementa una caja de ahorro a partir de su Estudio de Factibilidad, servirá como financiamiento para los Comerciantes Informales de Mercado de Tarquí de del Cantón Manta.

VARIABLES E INDICADORES

Variables Independientes	Variables Dependientes	Indicadores	Forma de Cálculo
Estudio de Factibilidad	Estudio de Mercado	Nivel de Demanda	Encuestas, entrevistas
	Estudio Financiero	TIR-VAN-TVR-RCB	Matemático
	Estudio Legal	Constitución, LEPS	
Formas de Financiamiento	Capital propio Crédito Banco comunal Chulco Caja de ahorro	Tasas de Interés Plazo de Crédito Formas de Pago	Fluctuación del mercado