



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.



**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE ECONOMÍSTA.**

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BANQUITO
COMUNITARIO PARA LA OBTENCIÓN DE PEQUEÑOS PRÉSTAMOS EN EL
SECTOR URBIRRIOS” DE LA CIUDAD DE MANTA”**

AUTOR:

CRISTHIAN JONATHAN BARRETO PONCE

TUTORA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

ECO. MERCEDES DÁVALOS QUIROZ

MANTA - ECUADOR

2017

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Barreto Ponce Cristhian Jonathan, con número de cédula 131511158-1, declaro ser el autor del presente proyecto de factibilidad, el mismo que no ha sido presentado en ningún otro grado, y que los contenidos que han sido tomados de otras fuentes han sido debidamente citados.

CERTIFICACIÓN

En calidad de Director de Proyecto, CERTIFICO: que el trabajo de investigación realizado por el estudiante **BARRETO PONCE CRISTHIAN JONATHAN**, sobre el tema **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BANQUITO COMUNITARIO PARA LA OBTENCIÓN DE PEQUEÑOS PRÉSTAMOS EN EL SECTOR URBIRRIOS” DE LA CIUDAD DE MANTA**”, previo a la obtención del Título de Economista, ha sido dirigido y supervisado durante su realización tal como lo disponen las Normas Académicas y Reglamento de Graduación, bajo los parámetros de investigación basados en conceptos, análisis, propuestas, conclusiones y recomendaciones.

Los contenidos y conceptos emitidos por la autora del Proyecto son de su exclusiva responsabilidad.

Ec. Mercedes Dávalos Quiroz

DIRECTORA DE PROYECTO

CERTIFICADO DE ENCUADERNADO

Una vez comprobado que se han realizado las correcciones, modificaciones y más sugerencias por los miembros del Tribunal Examinador para el proyecto escrito presentado por **CRISTHIAN JONATHAN BARRETO PONCE**.

Se emite la presente orden de encuadernado con fecha para constancia firman los Profesores miembros del Tribunal Examinador y Director del proyecto de Grado.

NOMBRE	FUNCIÓN	FIRMA
Eco. Mercedes Dávalos Quiroz	Director	
Ing. Tanya Andino Chancay	Profesor-Miembro 1	
Ing. Juan Carlos Anchundia	Profesor-Miembro 2	
Dra. Narcisa Zamora Vera	Profesor-Miembro 3	

Ing. Juan Carlos Anchundia

COORDINADOR DE LA CARRERA

DEDICATORIA

El presente proyecto se lo dedico a mis padres, porque siempre me han motivado a seguir adelante, a mis hermanos que a pesar de la situación en que nos encontrábamos siempre me apoyaron.

A Dios, por la fuerza de voluntad que me ha brindado y ha permitido lograr un triunfo más en la vida.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios por permitir este logro con toda mi familia, de saber que logré una meta más en la vida y darme esa fuerza de voluntad y lucha constante de no desmayar en el camino. Agradezco a mis padres que han sido un pilar fundamental en mi vida, a la “Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí”, en especial a la facultad de ciencias Económicas y a todos sus docentes por la formación que imparten día a día, la misma que permite graduar futuros economistas de la república del Ecuador. A mi tutora, Econ. Mercedes Dávalos Quiroz, que con su paciencia y conocimiento me supo guiar en la elaboración del proyecto. A los Miembros del Tribunal Revisor que con su apoyo desinteresado y sus observaciones. A todas aquellas personas que han sido parte importante en el cumplimiento de mis objetivos y de alguna u otra manera son merecedoras de mis agradecimientos.

TABLA DE CONTENIDO

1	CAPITULO I.....	1
1.1	Antecedentes Del proyecto.....	1
1.2	Situación actual	2
1.3	Estudio de factibilidad	3
1.3.1	<i>Objetivo del estudio de factibilidad.....</i>	<i>3</i>
1.4	Características del proyecto	3
1.4.1	<i>Naturaleza del proyecto.</i>	<i>3</i>
1.4.2	<i>Importancia del proyecto.</i>	<i>3</i>
1.4.3	<i>Localización del proyecto.....</i>	<i>5</i>
1.5	Políticas económicas que favorecen o limitan el desarrollo del proyecto.....	7
1.6	Metodología.....	8
1.6.1	<i>Modalidad básica de la investigación.....</i>	<i>8</i>
1.6.2	<i>Nivel de Investigación.....</i>	<i>9</i>
1.6.3	<i>Métodos.....</i>	<i>9</i>
1.6.4	<i>Técnicas.</i>	<i>9</i>
1.6.5	<i>Instrumentos.....</i>	<i>10</i>
1.6.6	<i>Población y muestra.....</i>	<i>10</i>
1.6.7	<i>Recolección de la información.</i>	<i>10</i>
2	CAPÍTULO II.....	11

2.1	Estudio de Mercado	11
2.1.1	<i>Objetivo del estudio de mercado.</i>	<i>11</i>
2.1.2	<i>Puntos de investigación</i>	<i>11</i>
2.1.3	<i>Determinación del mercado.....</i>	<i>11</i>
2.1.4	<i>Análisis e interpretación de los resultados.....</i>	<i>11</i>
2.1.5	<i>Propuesta.....</i>	<i>26</i>
2.1.6	<i>Impacto de la propuesta.....</i>	<i>27</i>
2.1.7	<i>Descripción de la propuesta.....</i>	<i>28</i>
2.2	Análisis del Mercado.....	29
2.2.1	<i>Análisis político y legal.</i>	<i>29</i>
2.2.2	<i>Análisis económico.</i>	<i>30</i>
2.2.3	<i>Análisis social y cultural.....</i>	<i>31</i>
2.2.4	<i>Factor tecnológico.....</i>	<i>31</i>
2.2.5	<i>Factor ambiental.....</i>	<i>32</i>
2.3	Análisis FODA	33
2.4	Análisis del mercado propiamente dicho	34
2.4.1	<i>Servicio</i>	<i>34</i>
2.5	Análisis de la oferta y la demanda.	43
2.5.1	<i>Análisis de la oferta.....</i>	<i>43</i>
2.5.2	<i>Análisis de la demanda.</i>	<i>47</i>
2.5.3	<i>Verificación de los objetivos.</i>	<i>48</i>

3	CAPÍTULO III	50
3.1	Estudio técnico.....	50
3.1.1	<i>Objetivo del estudio técnico.</i>	<i>50</i>
3.1.2	<i>Tamaño del proyecto.....</i>	<i>50</i>
3.1.3	<i>Capacidad del banquito comunal Urbirrios.....</i>	<i>50</i>
3.1.4	<i>Requerimientos de maquinarias y tecnologías.</i>	<i>52</i>
3.1.5	<i>Requerimiento de personal.</i>	<i>52</i>
3.2	Estudio administrativo.....	53
3.2.1	<i>Objetivo del estudio administrativo.</i>	<i>53</i>
3.2.2	<i>Base filosófica de la empresa.....</i>	<i>53</i>
3.2.3	<i>Arquitectura organizacional.....</i>	<i>54</i>
3.2.4	<i>Marco legal relacionado con la empresa.</i>	<i>57</i>
4	CAPÍTULO IV.....	60
4.1	Estudio financiero	60
4.1.1	<i>Objetivo del estudio.</i>	<i>60</i>
4.1.2	<i>Plan de Control de Utilidades.....</i>	<i>60</i>
4.1.3	<i>Inversión.....</i>	<i>61</i>
4.1.4	<i>Inversión Fija.....</i>	<i>62</i>
4.1.5	<i>Gastos de constitución.</i>	<i>62</i>
4.1.6	<i>Depreciación.....</i>	<i>62</i>
4.1.7	<i>Capital de trabajo.....</i>	<i>63</i>

4.1.8	<i>Gastos de ventas.</i>	63
4.1.9	<i>Costos y gastos proyectados.</i>	64
4.1.10	<i>Proyección de los ingresos.</i>	64
4.1.11	<i>Ingresos por servicios.</i>	65
4.1.12	<i>Capital semilla.</i>	66
4.1.13	<i>Ingresos por interés por mora.</i>	66
4.1.14	<i>Ingresos por gastos y costos administrativos y operativos.</i>	67
4.1.15	<i>Otros ingresos por multas.</i>	67
4.1.16	<i>Total de ingresos por servicios.</i>	67
4.1.17	<i>Clasificación de los costos.</i>	68
4.1.18	<i>Proyecciones de costos y gastos.</i>	69
4.1.19	<i>Estado de pérdidas y ganancias.</i>	70
4.1.20	<i>Flujo de caja.</i>	74
4.1.21	<i>Estado de situación financiera proyectada</i>	76
4.1.22	<i>Evaluación financiera.</i>	77
4.1.23	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR).</i>	77
4.1.24	<i>Análisis de riesgos.</i>	79
4.1.25	<i>Análisis de estructura financiera.</i>	80
4.1.26	<i>Conclusiones y recomendaciones.</i>	84
5	BIBLIOGRAFÍA	91

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Macrolocalización	6
Figura 2 Microlocalización	7
Figura 3 Ha sido beneficiada por un crédito de un Banco	12
Figura 4 ¿Está en condiciones para acceder a un préstamo bancario?	13
Figura 5 ¿Cuándo necesita un préstamo a quien acude?.....	14
Figura 6 ¿Está conforme con la tasa de interés que le cobra su prestamista?.....	15
Figura 7 ¿Considera necesario un Banco Comunal en su sector?	16
Figura 8 ¿Le gustaría acceder a un crédito de la Banca Comunal?	17
Figura 9 ¿Le gustaría acceder a un microcrédito sin mucho trámite?	18
Figura 10 ¿Considera usted que los Bancos Comunales facilitan los microcrédito?	19
Figura 11 ¿Con que frecuencia realiza un préstamo para realizar mejoras en su negocio?....	20
Figura 12 ¿Considera que un préstamo comunal le dará la mejorar su negocio?.....	21
Figura 13 ¿En qué edad fluctúa el dueño del establecimiento?	22
Figura 14 ¿Cuál es el sexo del dueño del negocio?	23
Figura 15 ¿cuál es el monto dispuesto a prestar?.....	24
Figura 16 ¿A qué destinaria su crédito?.....	25
Figura 17 Distribución de la Planta	51
Figura 18 Organigrama	54
Figura 19 Proyección De Ingresos	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Beneficiaria de un crédito	12
Tabla 2 Está en condiciones de acceder a un préstamo	13
Tabla 3 A quién acude para un préstamo	14
Tabla 4 ¿Está conforme con la tasa de interés que le cobra su prestamista?	15
Tabla 5 ¿Considera necesaria la aparición de un Banco Comunal en su sector?	16
Tabla 6 ¿Le gustaría acceder a un crédito de la Banca Comunal?.....	17
Tabla 7 ¿Le gustaría acceder a un crédito de la Banca Comunal?.....	18
Tabla 8 ¿Considera usted que los Bancos Comunales facilitan los microcrédito?.....	19
Tabla 9 ¿Con que frecuencia realiza un préstamo para realizar mejoras en su negocio?	20
Tabla 10 ¿Considera que un préstamo comunal mejorara su negocio?	21
Tabla 11 ¿En qué edad fluctúa el dueño del establecimiento?	22
Tabla 12 ¿Cuál es el sexo del propietario del negocio?.....	23
Tabla 13 ¿Cuál es el monto dispuesto a prestar?	24
Tabla 14 ¿A que destinaría su crédito?	25
Tabla 15 Tabla Propuesta para la Aprobación de los Micro-Crédito	36
Tabla 16 Propuesta para los plazos de pago	37
Tabla 17 Interés por mora	38
Tabla 18 Tasa de interés de la competencia.....	38
Tabla 19 Ahorro obligatorio individual	40
Tabla 20 Demanda potencial del proyecto.....	42
Tabla 21 Demanda real del proyecto	42
Tabla 22 Oferta	43
Tabla 23 Sistema de pago a un crédito de \$ 1.000.00 a un plazo de 6 meses en Finca.	44
Tabla 24 Sistema de pago a un Micro-Crédito de \$ 300.00 a 6 meses	45

Tabla 25 Costos por gestión de cobranzas Espoir	45
Tabla 26 Sistema de pago a un Micro-Crédito de \$ 300.00 a 36 meses en D-MIRO.....	46
Tabla 27 Verificación de los objetivos.	48
Tabla 28 Requerimientos de maquinarias y tecnologías.....	52
Tabla 29 Requerimiento de personal	52
Tabla 30 Inversión fija	62
Tabla 31 Gastos de constitución	62
Tabla 32 Depreciación	62
Tabla 33 Sueldos.....	63
Tabla 34 Gastos de ventas.....	64
Tabla 35 Costos y gastos proyectados	64
Tabla 36 Proyección de los ingresos.....	64
Tabla 37 Capital semilla	66
Tabla 38 Ingresos por cobro tasa al 26% anual	66
Tabla 39 Ingresos por interés de mora.....	66
Tabla 40 Ingresos por gastos y costos administrativos y operativos	67
Tabla 41 Otros ingresos por multas	67
Tabla 42 Total de ingresos por ventas	67
Tabla 43 Clasificación de los costos.....	68
Tabla 44 Proyección de costos.....	69
Tabla 45 Proyecciones de otros gastos	69
Tabla 46 Estado de pérdidas y ganancias	71
Tabla 47 Estado de pérdidas y ganancias trimestral un año	72
Tabla 48 Utilidad Neta.....	73
Tabla 49 Impuesto.....	73

Tabla 50 Flujo de caja.....	74
Tabla 51 Flujo de caja proyectado 1 año	75
Tabla 52 Estado de Situación Financiera Proyectada	76
Tabla 53 Valor Actual Neto (VAN).....	77
Tabla 54 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	78
Tabla 55 Periodo de recuperación (PayBack).....	78
Tabla 56 Indicadores.....	79
Tabla 57 razón de endeudamiento	81
Tabla 58 Capital de trabajo	81
Tabla 59 razón de deuda	82
Tabla 60 apalancamiento	82

Introducción

El presente proyecto es un estudio de factibilidad para la creación de un banquito comunitario en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta. Al referirnos de banco comunal nos referimos a atender la demanda de este servicio que muchos habitantes del sector no pueden acceder a la banca tradicional por la cantidad de requisitos o ciertos inconvenientes.

En el primer capítulo se realiza un estudio filosófico para conocer las bases del proyecto, en donde nuestros objetivos nos encaminan a la puesta en marcha del banquito con la naturaleza y características que el mismo ofrecerá a los clientes.

En el segundo capítulo se realiza un estudio de mercado dando a conocer la situación actual del país, información de los posibles clientes y un estudio del mercado al que estamos enfocados, lo cual nos da como resultado un mercado no explotado en este tipo de servicios y muy rentable en este barrio.

El tercer capítulo se realiza un estudio técnico en donde nos ofrece un balance de los equipos que se utilizan en el banquito y más importante aún categorizamos el trabajo de los empleados a través de un organigrama. En consecuencia, este estudio es muy importante porque conocemos cada uno de los materiales, insumos, equipos, personal, etc. De vital importancia para darles un valor en el estudio económico.

El cuarto capítulo, el estudio económico es sin dudar de vital importancia, en este estudio se determinó la cantidad de dinero que se utiliza para el proyecto, en donde \$75,000 van destinado a las actividades del banquito, es decir exclusivamente a los préstamos. En donde las proyecciones nos dan como resultado un proyecto viable y factible.

Resumen ejecutivo

Manabí es una provincia rica en recursos tanto naturales como humanos, de hombres y mujeres emprendedoras que día a día dan todo su potencial y conocimiento para el desarrollo de su tierra. Desde siempre el Puerto de Manta ha sido una ciudad de progreso. Pero en la última década el crecimiento de la ciudad se ha dado a pasos agigantados debido a su desarrollo socio-económico notable y considerable, gracias al turismo que existe en la zona y a las inversiones tanto del sector público como privado.

Es por esta razón que se cree conveniente la realización de un Estudio de Factibilidad que permita determinar la viabilidad del proyecto, con el que se pretende estimular el crecimiento del sector Urbirrios, por medio de pequeños préstamos que permitan el desarrollo de esta zona a personas que tengan dificultad para acceder a un préstamo de la banca tradicional debido a los requisitos exigidos por la misma. Con la aparición de una banca comunal en la zona se contribuirá al desarrollo y crecimiento económico de los pequeños empresarios del sector.

La presente inversión para el sector Urbirrios es de vital importancia para el apoyo de esta área ya que facilita el acceso a un microcrédito, con lo que estas personas tienen la posibilidad de mejorar sus ingresos y su calidad de vida y así lograr su máximo potencial, teniendo la oportunidad de ir cumpliendo sus propósitos paso a paso, con esto se logra promover nuevas inversiones de carácter y desarrollo social.

El presente trabajo se verá sustentado en la investigación de campo, la misma que permitirá obtener una información clara y precisa para tomar las mejores decisiones.

1 CAPITULO I

1.1 Antecedentes del proyecto

En la actualidad los microcréditos constituyen un aporte fundamental en la vida de las personas que acceden a este servicio y es por tal motivo que muchas instituciones recurren a estos programas nacionales para la lucha contra la pobreza, el motivo es que estos pequeños préstamos constituyen un aporte fundamental para la creación de pequeños negocios los mismos que no pueden ser ejecutados en la banca tradicional por el exceso de documentos y por el riesgo que conlleva.

El número de personas que acceden a este tipo de servicios son muchas, pero los que acceden a préstamos son pocos. Es por este motivo que en los últimos años la cantidad de microcréditos ha tenido un aumento significativo, es por eso que a las instituciones financieras y no financieras han tenido que ajustarse a las exigencias de los usuarios adaptándose y ofreciendo nuevos servicios que acaparen las necesidades de los clientes.

(Choque) Dice que los bancos comunales tienen su inicio en 1986 América latina, uno de los líderes de esta metodología según escribe el mismo autor es John Hatch y FINCA INTERNACIONAL, de la misma forma otra de las organizaciones que más desarrollo la metodología de Bancos Comunales es FREEDOM FROM HUNGER INTERNACIONAL con su programa de CREDITO CON EDUCACION, lo mismo que FINCA y PROMUJER tienen implementado el programa con bancos comunales en varios países del mundo y con un éxito indiscutible.

(BUSTOS, 2014) Dice que Esta forma de créditos dirigidos a personas de escasos recursos ha dado buenos resultados en varios países del mundo especialmente Perú, Venezuela, Honduras, El Salvador, entre otros; en nuestro país en las provincias de Pastaza (cantón Puyo), Chimborazo, Azuay, etc., en donde estas instituciones tienen el apoyo directo de los

gobiernos municipales en unos casos, de organizaciones no gubernamentales, instituciones religiosas, etc., que buscan todas implementar dichos bancos comunitarios en los sectores más abandonados y que son de difícil acceso para los bancos o cooperativas tradicionales; se considera entonces viable la creación de un modelo base para la instauración de bancos comunales en la parroquia Eugenio Espejo, del cantón Otavalo, provincia de Imbabura.

Es por este motivo que se trabaja duro para la implementación de este banco comunal, ayudar a la población y a la vez fomentar el ahorro en las familias del sector Urbirrios.

1.2 Situación actual

En la actualidad Urbirrios cuenta con un total de 120 tiendas las mismas que comprenden tienda de víveres, ferreterías, legumbrerías, barberías y ventas de comidas. Las mismas que permiten a que las economías del sector se dinamicen, los locales cuentan con un promedio de vida de 10 años los mismos que han crecido con el pasar del tiempo hasta convertirse en un sustento estable para las familias. El éxito de estos negocios ha sido gracias a financiamiento de instituciones financieras y préstamos al churco, el 40% han realizado al menos un préstamo a una institución financiera, el 35% han realizado un préstamo al churco y el otro 25% se han realizado de otras maneras de financiamiento, resultados que se obtuvieron mediante una entrevista realizada a los negocios del sector.

(Solidario, 2016) La mayoría de los requisitos para algunos bancos son:

- Edad mínima: 21 años. Edad máxima: 70 años.
- Nacionalidad: ecuatoriana o extranjeros con residencia legal.
- Antigüedad mínima de 1 año del negocio.
- Original y copia de la cédula de identidad.
- Original y copia de un pago de servicio básico.

1.3 Estudio de factibilidad

1.3.1 Objetivo del estudio de factibilidad.

1.3.1.1 Objetivo general.

- Formular un estudio de factibilidad para la creación de un Banco Comunal en el Sector Urbirrios de la ciudad de Manta, para la prestación de microcréditos.

1.3.1.2 Objetivos específicos.

- Elaborar un Estudio de Factibilidad que permita identificar la demanda de un Banco Comunal en el sector.
- Caracterizar a los clientes de acuerdo a sus necesidades.
- Realizar un estudio Técnico, Económico y Financiero para determinar la viabilidad del proyecto.
- Proponer la creación de un Banco Comunal en el Sector.

1.4 Características del proyecto

1.4.1 Naturaleza del proyecto.

El presente proyecto de estudio de factibilidad para la creación de un banquito comunitario para la obtención de pequeños préstamos en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta, tiene como finalidad brindar un servicio único a las personas de dicho sector y con la facilidad que no encuentra en la banca tradicional, el mismo que está dirigido a un sector específico como son a las personas con pequeños negocios que deseen ampliar su negocio.

1.4.2 Importancia del proyecto.

En la actualidad los bancos comunales han ido ganando espacio en el medio debido a su aporte a los sectores menos privilegiados en donde existen personas emprendedoras que día a día luchan por salir adelante, pero que en la mayoría de los casos estas mismas personas son las que tienen mayor dificultad para acceder a un crédito bancario.

El presente trabajo investigativo se caracteriza por la necesidad e importancia de crear un Banco Comunal en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta como apoyo a las personas que ya cuentan con un negocio establecido y que desean hacer mejoras en el mismo, pero que carecen de las garantías necesarias y exigidas para acceder a un préstamo de la banca tradicional. Es allí donde la Banca Comunal o Solidaria juega un papel importante con ideas innovadoras, en el cual se asocian para auto gestionar su proyecto con un sistema de microcrédito, ahorro y apoyo mutuo, que les permita un desarrollo social y económico estable, de esta forma evitamos que las personas con dificultad para acceder a un préstamo caigan en manos de los prestamistas usureros pues estas personas facilitan el dinero, pero debido a el exagerado cobro de intereses no permite el progreso de las personas.

1.4.2.1 Diferencia entre la banca comunal y la banca tradicional.

Según (Chaves, 2017) dice que: **Banca comunal:** Los bancos comunales son agrupaciones de crédito y ahorro conformada por aproximadamente 20 personas, usualmente mujeres, que se establecen para tener acceso al crédito, ahorrar y garantizarse mutuamente. Los créditos se destinan a financiar una actividad generadora de ingresos, microempresas existentes o para crear una nueva. El crédito va acompañado de un ahorro obligatorio equivalente al 20% del monto prestado, a ser depositado en cuotas semanales.

(BANCA DE LAS OPORTUNIDADES, 2017) Dice esta metodología ha sido probada como un mecanismo efectivo para alcance masivo de poblaciones vulnerables, desplazadas, aisladas y particularmente mujeres cabeza de familia, combatir pobreza, generar autoempleo, movilizar ahorros, generar microempresas y generar capital social.

Según (Alemán, 2015) dice que:

Banca tradicional: La banca tradicional solamente se preocupa de la rentabilidad económica no de la rentabilidad social, por eso los estudios técnicos que realiza solo son de

tipo económico, nunca de tipo ético, social o medioambiental. No importa a quien se le conceda un préstamo, solo importa si lo podrá devolver o no.

La banca tradicional se ha especializado en inversiones de tipo especulativo, que

Proporciona grandes beneficios, pero no satisfacen las necesidades de la economía real.
(Aleman, eldiario.es, 2015)

1.4.3 Localización del proyecto.

1.4.3.1 Macrolocalización.

Según (Ecuale, 2017) dice que La provincia de Manabí ofrece 350 kilómetros de playa, bosques húmedos, cabalgatas, deportes, cultura, deliciosa comida. La provincia de Manabí está ubicada en la parte interior de las costas ecuatorianas, especialmente en los montes, así como también en las riberas de los ríos y carreteras. Limita con Esmeraldas al norte, Pichincha al este, Guayas al sur y este, el Océano Pacífico al oeste.

Manabí cuenta con 24 cantones: Portoviejo, Bolívar, Chone, El Carmen, Flavio Alfaro, Jipijapa, Junín, Manta, Montecristi, Paján, Pichincha, Rocafuerte, Santa Ana, Sucre, Tosagua, 24 de mayo, Pedernales, Olmedo, Puerto López, Jama, Jaramijó, Jama y Coaque.

Su temperatura promedio es de 25 grados centígrados y posee un clima subtropical entre seco y húmedo.

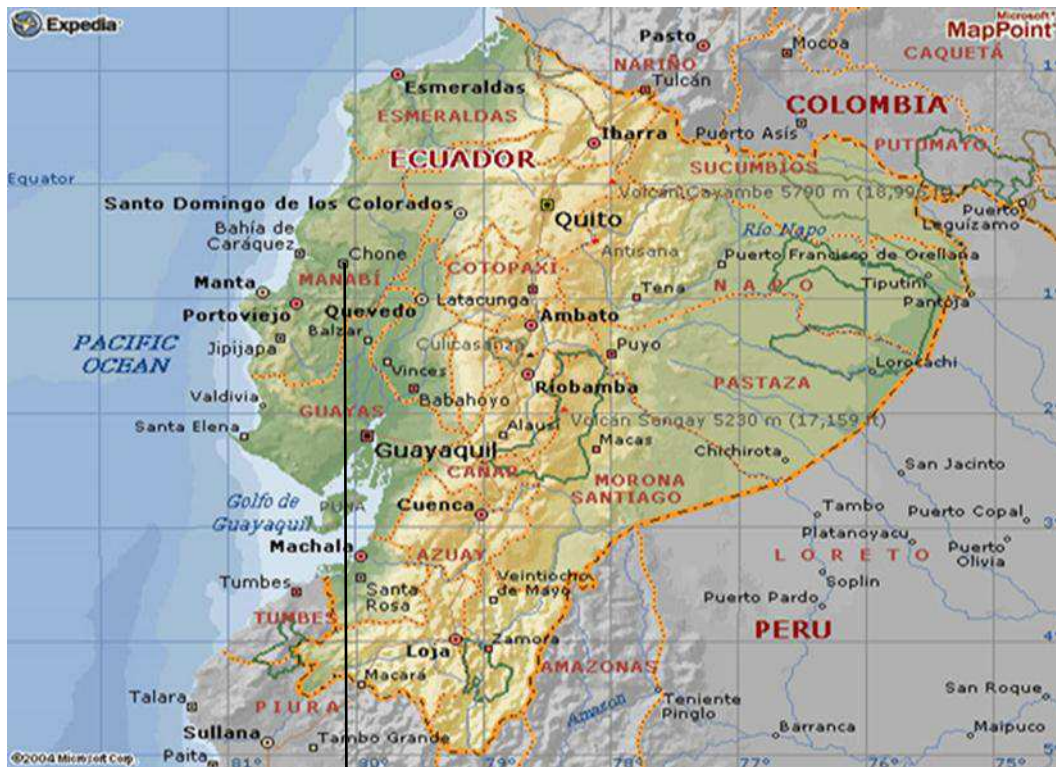


Figura 1 Macrolocalización

FUENTE: Google Maps.

Manta

1.4.3.2 Microlocalización.

Según la página (ECOSTRAVEL, 2017) Indica que:

“Manta, denominada oficialmente como San Pablo de Manta, localizada en la provincia de Manabí, es la cabecera del cantón homónimo. Está asentada en una bahía, que le da dado la característica de puerto internacional en la Costa del Océano Pacífico”.

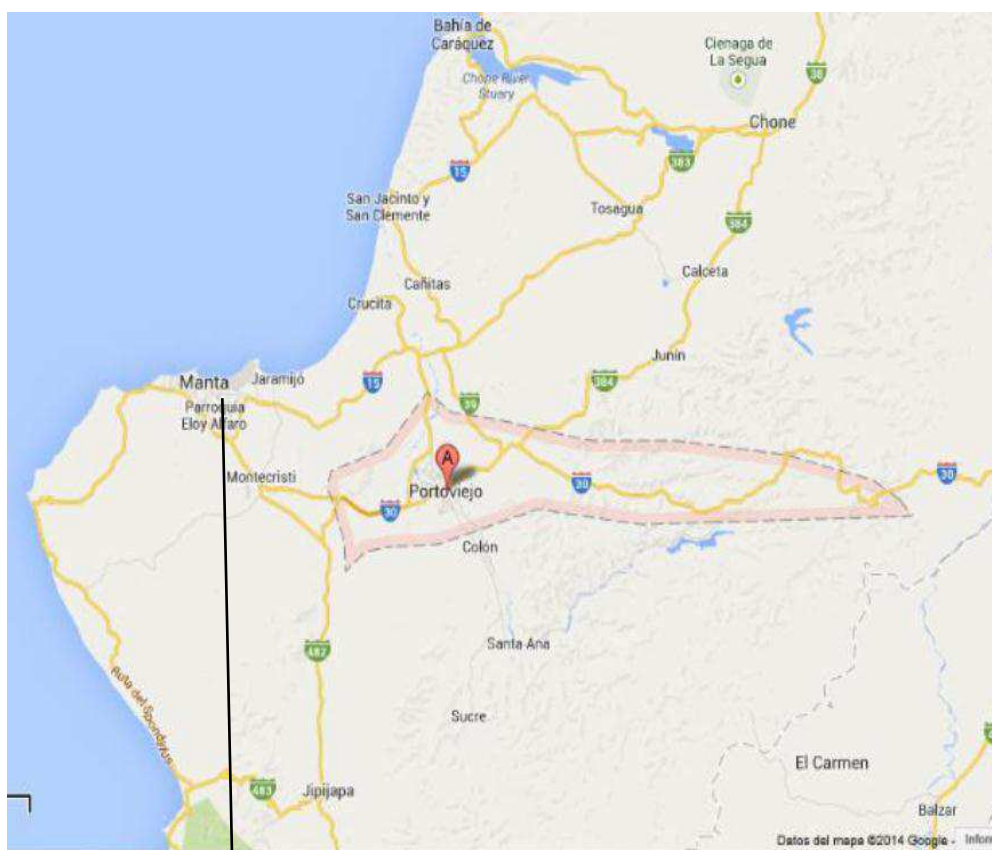


Figura 2 Microlocalización

FUENTE: Google Maps.

MANTA

1.5 Políticas económicas que favorecen o limitan el desarrollo del proyecto

El Banco Comunal estará regido por las normas del Sector Financiero Popular y Solidario, Organizaciones, Entidades Asociativas o Solidarias, Cajas, Banco Comunales y Cajas de Ahorro.

Para lo que se deberá constituir una Asamblea por personas interesadas en ser parte de la organización y estos a su vez elegirán un Directorio Provisional formado por un presidente, un vicepresidente y un secretario, que serán encargados de realizar los trámites en cuanto a la aprobación del estatuto social y la obtención de la personalidad jurídica, que una vez culminada la asamblea deberá firmar el acta constitutiva con los siguientes requerimientos:

- Lugar y fecha de constitución.

- Expresión libre y voluntaria de constituir la organización.
- Denominación, domicilio y duración.
- Objeto social.
- Monto del fondo o capital social inicial.
- Datos personales de los fundadores.
- Nómina de la Directiva Provisional.
- Firma de los fundadores o sus apoderados.

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, podrá otorgar personalidad jurídica a estas organizaciones comunitarias para lo que deberán presentar el acta constitutiva suscrita por al menos diez miembros, la cédula de identidad del representante provisional, así como, el documento que certifique el depósito del aporte al fondo social de acuerdo a los lineamientos del Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, para luego ser inscrita en el Registro Público.

(**Art.5** Reglamento a la Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria).

El Banco Comunal podría pasar hacer una Cooperativa de Crédito cuando supere sus activos, tenga mayor cobertura geográfica y de clientes y aumenten sus operaciones a los requerimientos que fija la Superintendencia.

1.6 Metodología

1.6.1 Modalidad básica de la investigación.

Investigación de campo: La aplicación de esta modalidad permite que la investigación sea más precisa por cuanto el estudio se realiza de forma directa en el lugar de los hechos por medio de la encuesta y la entrevista, técnicas que facilitan la obtención de datos primordiales para la verificación de los objetivos y de la hipótesis.

1.6.2 Nivel de investigación.

Nivel analítico: El presente estudio está apoyado en el tipo de investigación analítica, ya que por medio de la entrevista y la encuesta se puede conocer e intercambiar opiniones con las personas involucradas, siendo un factor que ayuda a obtener información precisa que fortalezca el tema en estudio.

Nivel sintético: Una vez realizada la investigación analítica, se aplica la investigación sintética es decir que se procede al razonamiento y a la comprensión óptima de la información y de esta manera diseñar una propuesta de solución al problema o caso en estudio.

Nivel descriptivo: También se aplicará la investigación descriptiva puesto que esta permite segmentar y determinar las verdaderas necesidades de las personas involucradas.

1.6.3 Métodos.

Método inductivo: La aplicación de este método ayudó al razonamiento de los datos de manera precisa en este estudio, puesto que se partió de la obtención de la información de manera general y de lo simple a lo compuesto.

Método propositivo: Se aplicará también el método propositivo, puesto que, una vez realizada toda la investigación, se culminará con la propuesta de la Creación de un Banco Comunal en el Sector “Urbirrios” de la ciudad de Manta.

1.6.4 Técnicas.

Encuesta: En esta investigación se aplicará la técnica de la encuesta a los comerciantes del Sector Urbirrios y de esta forma obtener información concreta en cuanto a las carencias y preferencias de los mismos y así también determinar la necesidad de un Banco Comunal en el sector.

Entrevista: Se realizarán entrevistas a los representantes legales o inversionistas del proyecto, con el fin de conocer la disponibilidad de recursos que tienen para llevar a cabo el plan y de esta manera concretar la factibilidad del proyecto.

1.6.5 Instrumentos.

Para la presente investigación se utilizará el cuestionario de encuesta y formulario de entrevista.

- Cuestionario de preguntas de la encuesta dirigida a los posibles clientes, es decir comercios del sector Urbirrios de la ciudad de Manta.
- Formulario de preguntas de la entrevista dirigida a los inversionistas del proyecto en estudio.

1.6.6 Población y muestra.

La población en estudio la conforman los negocios o locales comerciales e informales del sector Urbirrios de la ciudad de Manta que en total suman 120.

1.6.7 Recolección de la información.

Para la recolección de la información será necesario utilizar los instrumentos y técnicas de investigación que faciliten datos claves para el cumplimiento de cada uno de los objetivos.

Información primaria: La información primaria serán los datos que se obtengan de la encuesta que se realice a los posibles clientes y de la entrevista que se realice al inversionista del proyecto.

Información secundaria: La información secundaria es la que se obtuvo de las consultas a fuentes bibliográficas tales como periódicos, diccionarios, textos y páginas electrónicas que hagan referencia al caso en estudio.

2 CAPÍTULO II

2.1 Estudio de mercado

2.1.1 Objetivo del estudio de mercado.

Determinar por medio de un estudio de mercado la demanda y oferta existente para la creación de un banquito comunitario para la obtención de pequeños préstamos en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta.

2.1.2 Puntos de investigación

Dentro de la investigación de campo se tomarán en cuenta 4 puntos críticos para la entrada del banquito al mercado de los bancos comunales estos 4 puntos son:

- Tamaño del mercado.
- Competencia.
- Clientes y sus requerimientos
- Consumidor.

2.1.3 Determinación del mercado.

La población para el estudio del proyecto está determinada por todas las personas que poseen una actividad comercial en el sector Urbirrios, es por eso que después de realizar un censo en sitio, se determinó que la población total de objeto de estudio fue de 120: ciento once locales comerciales y nueve vendedores ambulantes, se toman todos los locales para que la muestra sea representativa sin el uso de una formula estadística. (Ver anexo 1)

2.1.4 Análisis e interpretación de los resultados.

La población encuestada fueron los locales comerciales y vendedores ambulantes en el sector Urbirrios. El procesamiento y análisis de la información teórica es decir los datos cualitativos serán ejecutados mediante el software del procesador de textos Word y los datos

cuantitativos serán representados mediante el software Excel y Power Point, los mismos que permitirán la apreciación gráfica del proyecto.

Análisis e interpretación de los resultados.

Resultados de la encuesta aplicada a los negocios y locales comerciales del sector Urbirrios.

- Pregunta N° 1. ¿Ha sido beneficiada en alguna ocasión por un crédito de un Banco Tradicional o de la Banca Comunitaria?

Tabla 1 Beneficiaria de un crédito

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	50	42
NO	70	58
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios y locales Comerciales del sector Urbirrios.

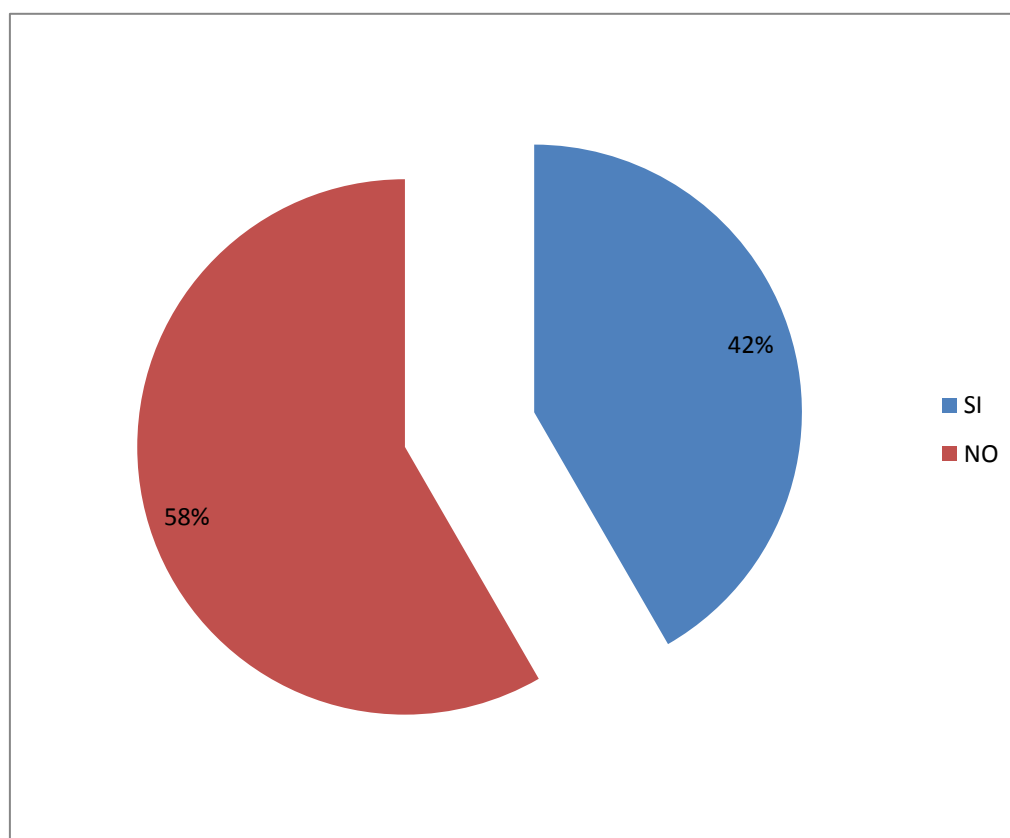


Figura 3 Ha sido beneficiada por un crédito de un Banco

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios y locales Comerciales del sector Urbirrios.

Análisis e interpretación:

Al momento de realizar la encuesta se pudo observar que el 58% de las personas encuestadas no ha sido beneficiado con un préstamo por parte de ninguna institución financiera o crediticia para mejorar sus negocios pues manifiestan que esto se debe a que no cuentan con las garantías necesarias para poder acceder a un crédito, con lo que se pudo determinar que existen necesidades insatisfechas y la urgencia de un Banco Comunal en el sector, frente a un 42% de encuestados que si ha podido acceder a un préstamo.

- Pregunta N° 2. ¿Está en condiciones para acceder a un préstamo bancario?
(Garantías-Hipotecas)

Tabla 2 *Está en condiciones de acceder a un préstamo*

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	15	12
NO	105	88
TOTAL	120	100

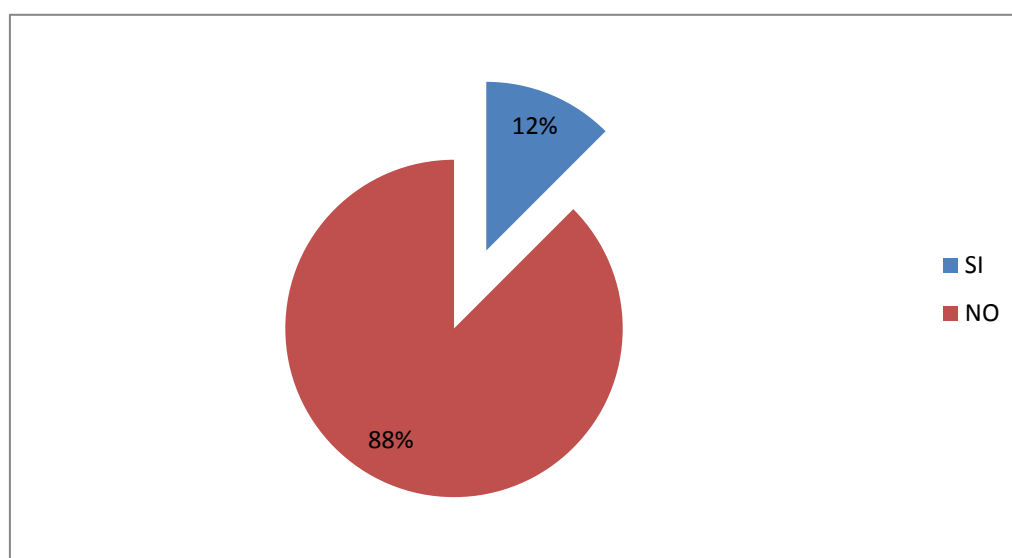


Figura 4 *¿Está en condiciones para acceder a un préstamo bancario?*

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios y locales Comerciales del sector Urbirrios.

Análisis e interpretación:

Los datos obtenidos reflejan que el 88% de los encuestados no poseen garantías o bienes hipotecarios lo que les dificulta acceder a un préstamo bancario pues dicen ser personas de escasos recursos económicos, apenas un 12% de encuestados cuenta con algún tipo de garantía dando así una oportunidad para cubrir las necesidades de este segmento, puesto que el banco comunal no solicita de este tipo de requerimientos.

➤ Pregunta N° 3. ¿Cuándo necesita un préstamo a quien acude?

Tabla 3 A quién acude para un préstamo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
BANCA TRADICIONAL	9	8
BANCA COMUNAL	35	29
FAMILIAR-AMIGO	41	34
USURERO	35	29
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios y locales Comerciales del sector Urbirrios.

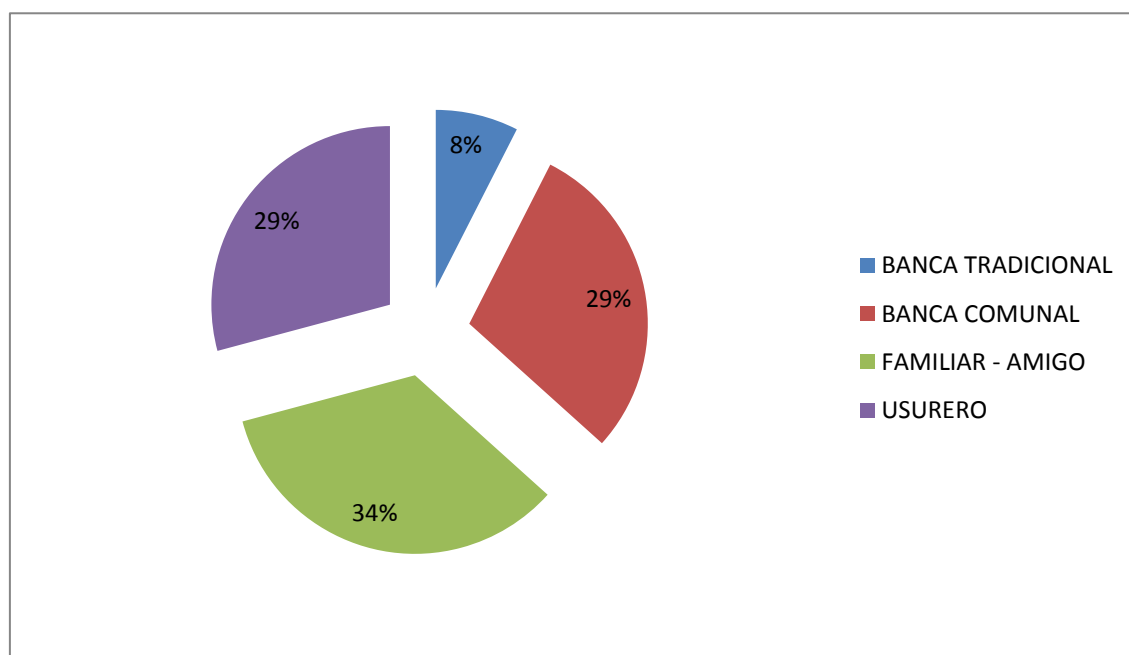


Figura 5 ¿Cuándo necesita un préstamo a quien acude?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 3 ¿Cuándo necesita un préstamo a quien acude?

Análisis e interpretación:

El resultado de esta pregunta nos da como respuesta que apenas un 8% de los encuestados accede a la banca tradicional a realizar sus préstamos; un 29% accede a préstamos de la Banca Comunal; un 34% recurre a algún familiar y un 29% a los usureros, esto debido a la falta de garantía sea esta hipotecaria o de firmas, lo que indica que no existe una institución que financie la mejora de sus negocios y deben recurrir en la mayoría de los casos a terceras personas que les cobran exageradas tasas de interés y el pronto retorno del dinero lo que no les permite desarrollar sus actividades o proyectos.

➤ Pregunta N° 4. ¿Está conforme con la tasa de interés que le cobra su prestamista?

Tabla 4 ¿Está conforme con la tasa de interés que le cobra su prestamista?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	34	28
NO	86	72
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios y locales Comerciales del sector Urbirrios.

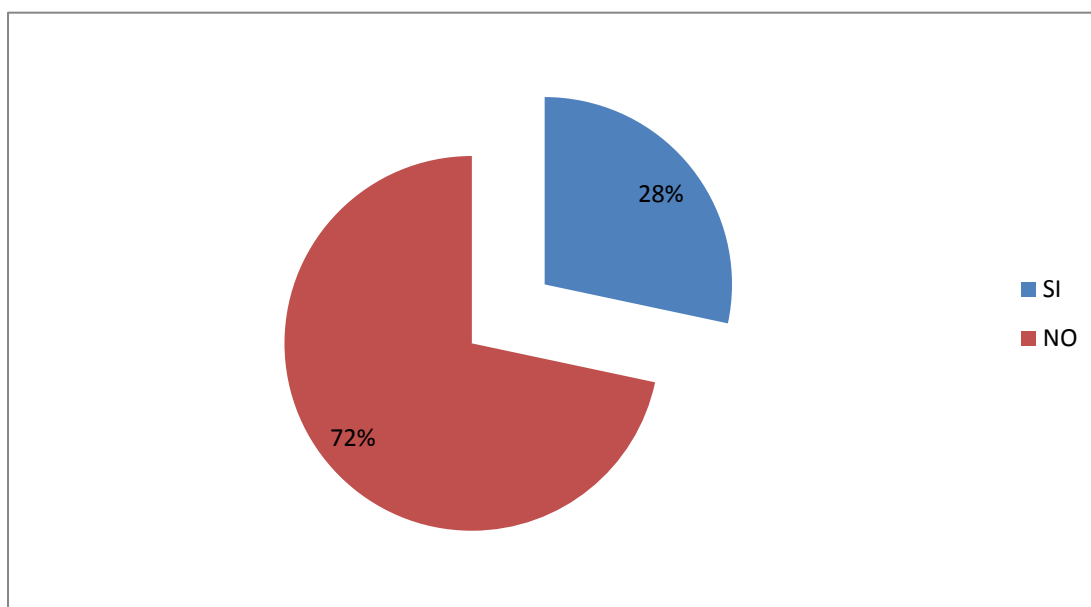


Figura 6 ¿Está conforme con la tasa de interés que le cobra su prestamista?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 4 ¿Está conforme con la tasa de interés que le cobra su prestamista?

Análisis e interpretación:

Los resultados indican que el 72% de los encuestados no está conforme con la tasa de interés que le cobra su prestamista esto debido a que recurren en la gran mayoría a usureros o personas que buscan su beneficio personal y no están autorizadas para este tipo de actividad, dicen aceptar estas condiciones debido a la urgencia de dinero y a que no tienen garantías para acudir a un banco apenas un 28% recurre a establecimientos permitidos.

- Pregunta N° 5. ¿Considera necesaria la aparición de un Banco Comunal en su sector?

Tabla 5 ¿Considera necesaria la aparición de un Banco Comunal en su sector?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	106	88
NO	14	12
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios y locales Comerciales del sector Urbirrios.

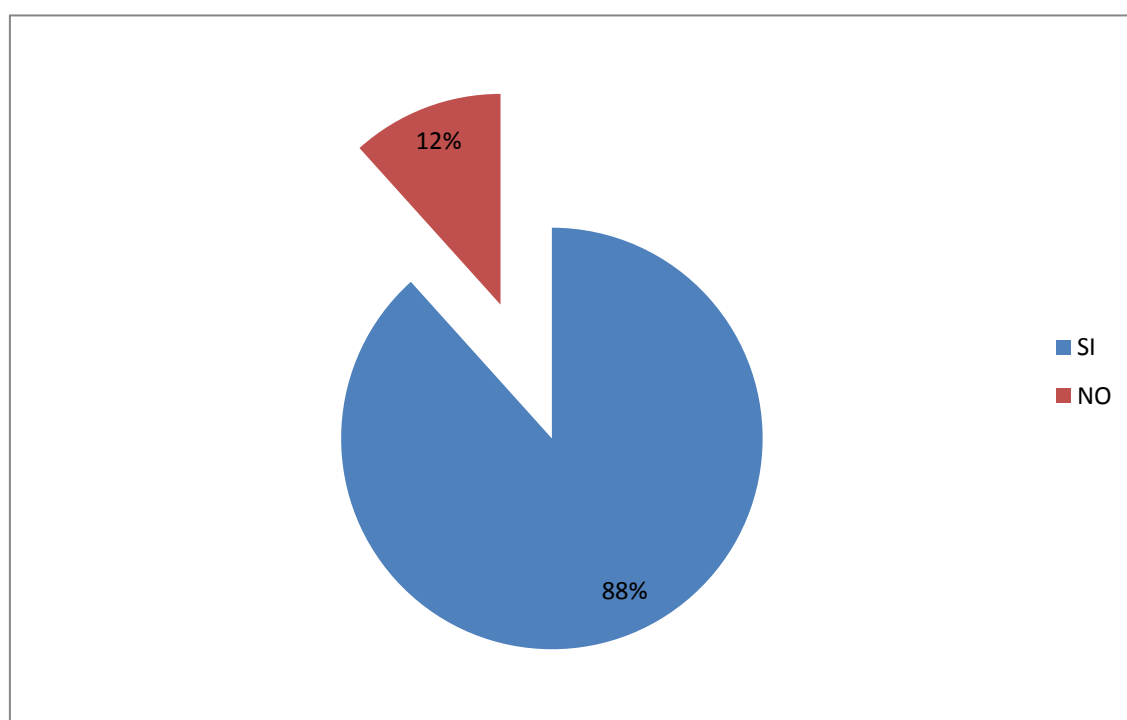


Figura 7 ¿Considera necesario un Banco Comunal en su sector?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 5 ¿Considera necesaria la aparición de un Banco Comunal en su sector?

Análisis e interpretación:

Esta pregunta nos da como resultado que el 88% de las personas encuestadas considera necesaria la aparición de un banco comunal en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta pues dicen que es una buena oportunidad para ellos de que exista una institución que apoye el crecimiento de sus negocios, tomando en cuenta que tan solo un bajo porcentaje apenas un 12% no lo considera así pues consideran no tener al momento necesidad de un préstamo, lo que nos indica que existe demanda del servicio y por ende el proyecto es factible si se direccionan las estrategias de manera adecuada en beneficio a los clientes y al inversionista del proyecto, lo que nos refleja una oportunidad de hacer negocio.

➤ Pregunta N° 6. ¿Le gustaría acceder a un crédito de la Banca Comunal?

Tabla 6 ¿Le gustaría acceder a un crédito de la Banca Comunal?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	105	90
NO	15	10
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios y locales comerciales del sector Urbirrios.

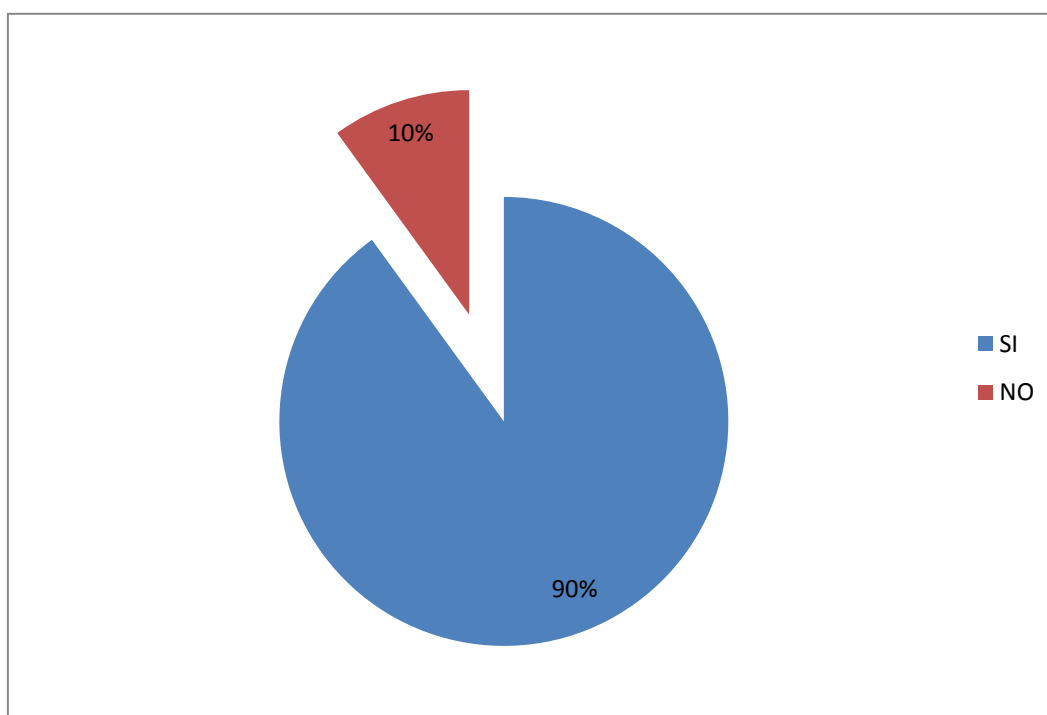


Figura 8 ¿Le gustaría acceder a un crédito de la Banca Comunal?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 6 ¿Le gustaría acceder a un crédito de la Banca Comunal?

Análisis e interpretación:

En esta pregunta el 90% de las personas encuestadas respondió que si le gustaría acceder a un micro-crédito de la banca comunal ya que coinciden en que desean aplicar mejoras en sus negocios y así aumentar su clientela y sus ingresos y por ende a mejorar la calidad de vida, mientras que un 10% de los encuestados respondió que no accedería a un préstamo comunal puesto que al momento no lo consideran necesario. Este microcrédito ayudara a la integración y desarrollo socio-económico y comercial del sector y sus habitantes.

- Pregunta N° 7. ¿Le gustaría acceder a un microcrédito que no le exija una garantía hipotecaria, ni avales de bienes reales?

Tabla 7 ¿Le gustaría acceder a un crédito de la Banca Comunal?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	110	92
NO	10	8
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios y locales comerciales del sector Urbirrios.

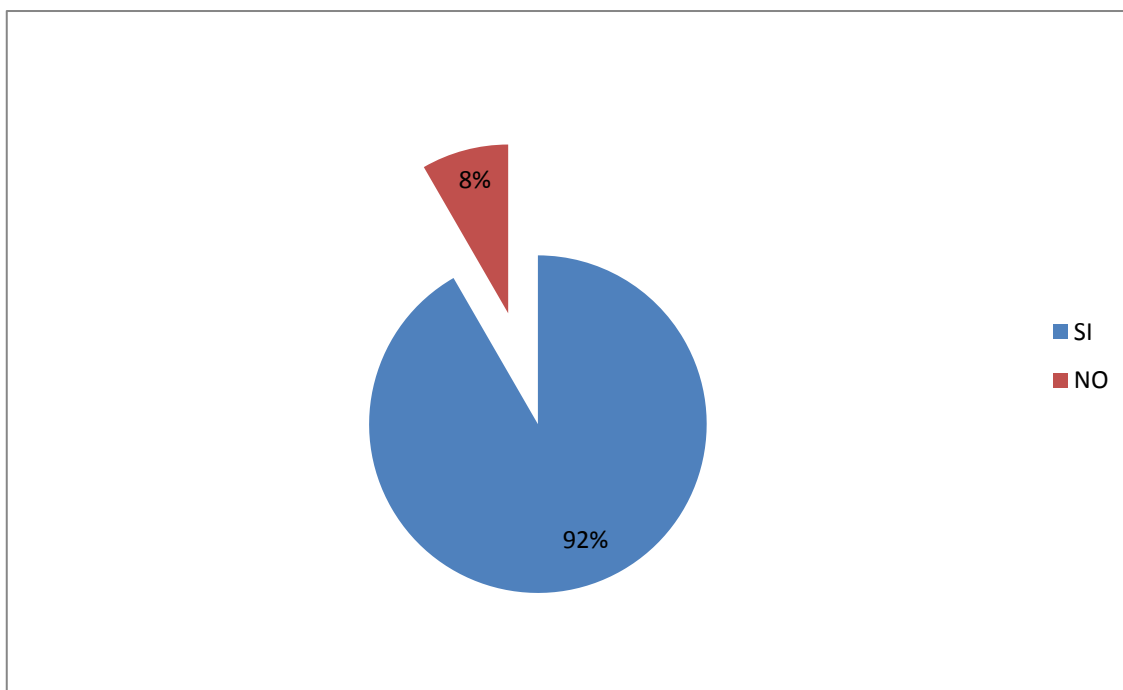


Figura 9 ¿Le gustaría acceder a un microcrédito sin mucho trámite?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 7. ¿Le gustaría acceder a un microcrédito que no le exija una garantía hipotecaria, ni avales de bienes reales?

Análisis e interpretación:

El 92% de las personas encuestadas dice que si le gustaría acceder a un microcrédito que no le exija la documentación de la banca tradicional puesto que son personas de escasos recursos económicos y no cuentan con garantías que avalen sus préstamos o no hay personas que hoy en día quieran garantizar sus créditos, por lo que les gustaría entrar en el sistema de banca comunal; mientras que tan solo un 8% de personas encuestadas dice no necesitar un préstamo por el momento, tal vez más adelante lo requieran.

- Pregunta N° 8. ¿Considera usted que los Bancos Comunales facilitan el acceso a un microcrédito?

Tabla 8 ¿Considera usted que los Bancos Comunales facilitan el acceso a un microcrédito?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	104	87
NO	16	13
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios y locales comerciales del sector Urbirrios.

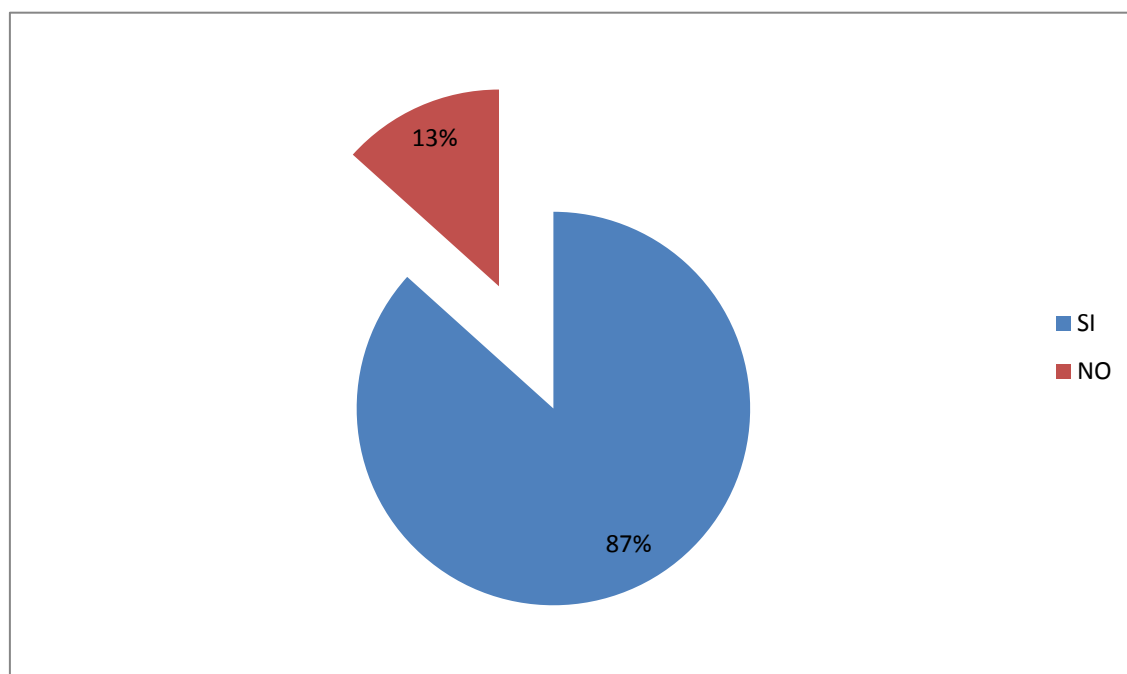


Figura 10 ¿Considera usted que los Bancos Comunales facilitan el acceso a un microcrédito?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 8. ¿Considera usted que los Bancos Comunales facilitan el acceso a un microcrédito?

Análisis e interpretación:

Los datos obtenidos reflejan que un alto porcentaje es decir un 87% de personas encuestadas coinciden en que la aparición de la banca comunal facilita el acceso a un microcrédito pues consideran que estas instituciones apoyan a los sectores o personas menos favorecidas que no pueden llevar a cabo sus proyectos por falta de recursos económicos; mientras que tan solo un 13% de las personas encuestadas opina lo contrario debido a que no tienen conocimiento de cómo funciona el sistema de la banca comunal.

- Pregunta N° 9. ¿Con que frecuencia realiza un préstamo para realizar mejoras en su negocio?

Tabla 9 ¿Con que frecuencia realiza un préstamo para realizar mejoras en su negocio?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
CADA MES	28	23
CADA TRES MESES	20	17
CADA SEIS MESES	36	30
CADA AÑO	36	30
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios y locales comerciales del sector Urbirrios.

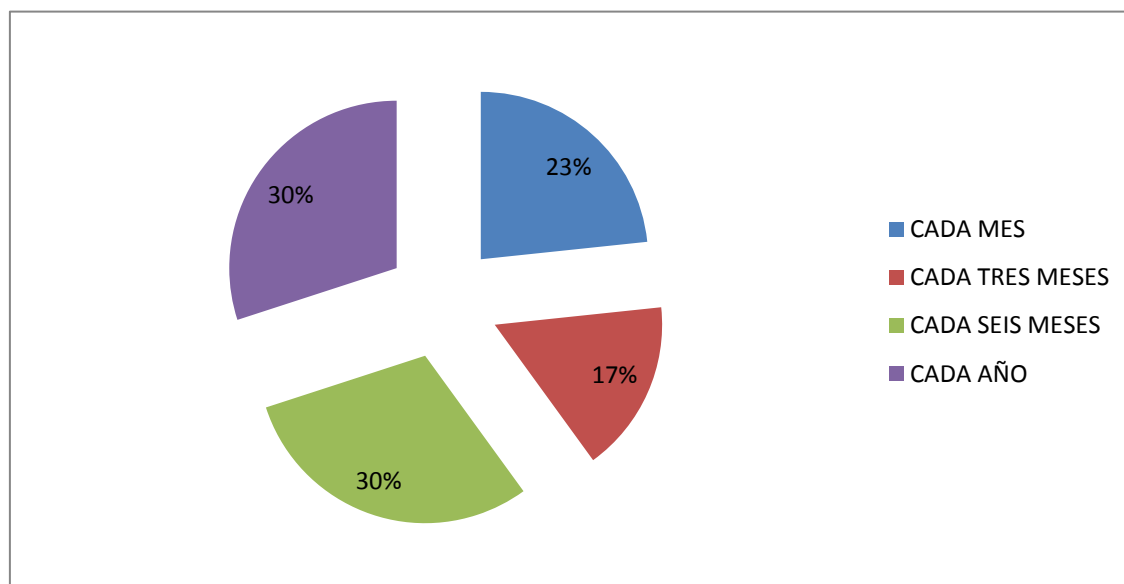


Figura 11 ¿Con que frecuencia realiza un préstamo para realizar mejoras en su negocio?

Estudio de Mercado. Elaboración:

Fuente: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 9. ¿Con que frecuencia realiza un préstamo para realizar mejoras en su negocio?

Análisis e interpretación:

Esta pregunta nos deja como resultado que todas las personas que tienen un negocio establecido requieren de créditos para mejorar sus negocios y la frecuencia con que los realizan es muy seguida es decir un 23% realiza prestamos cada mes, un 17% cada tres meses, un 30% cada seis meses y un 30% de encuestados cada año, pues consideran que para hacer crecer su negocio necesitan de pequeños préstamos que los ayude a impulsar sus ideas y de esta manera hacer crecer sus actividades de comercio y así mejorar sus ingresos y su calidad de vida.

➤ Pregunta N° 10. ¿Considera que un préstamo comunal mejorara su negocio?

Tabla 10 ¿Considera que un préstamo comunal mejorara su negocio?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	100	83
NO	20	17
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios informales y locales comerciales del sector Urbirrios.

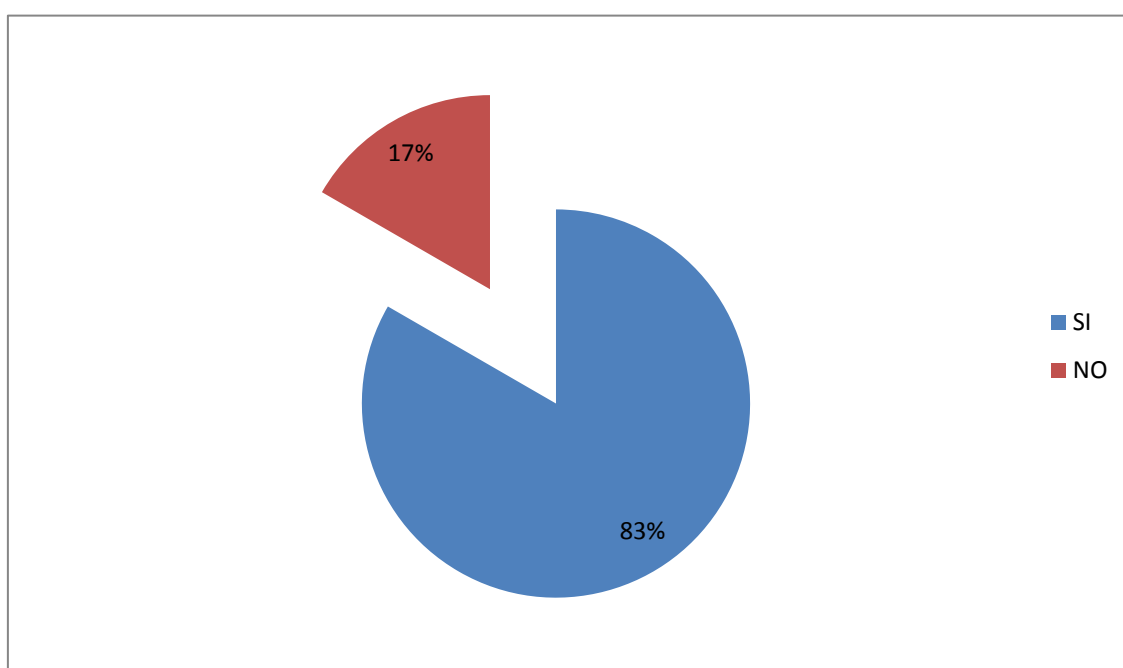


Figura 12 :Considera que un préstamo comunal le dará la mejorar su negocio?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 10. ¿Considera que un préstamo comunal le dará la mejorar su negocio?

Análisis e interpretación:

Esta interrogante nos deja como resultado que un 83% de personas encuestadas considera que un préstamo de la banca comunal mejoraría su negocio puesto que como comerciantes ya establecidos solo necesitarían de préstamos mínimos para hacer adecuaciones o incrementar la línea de productos que ofertan tomando en consideración que estas instituciones dan microcréditos a bajos intereses lo que les daría más oportunidad de tener mayor rentabilidad en sus negocios.; mientras que tan solo un 17% de encuestados opina lo contrario y esto debido a la falta de información del sistema de préstamos de la banca comunal.

❖ Pregunta N° 11. ¿En qué edad fluctúa el dueño del establecimiento?

Tabla 11 ¿En qué edad fluctúa el dueño del establecimiento?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
18 A 25 AÑOS	12	10
26 A 35 AÑOS	18	15
36 A 45 AÑOS	34	28
46 A 60 AÑOS	46	39
61 AÑOS O MAS	10	8
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios informales y locales comerciales del sector Urbirrios.

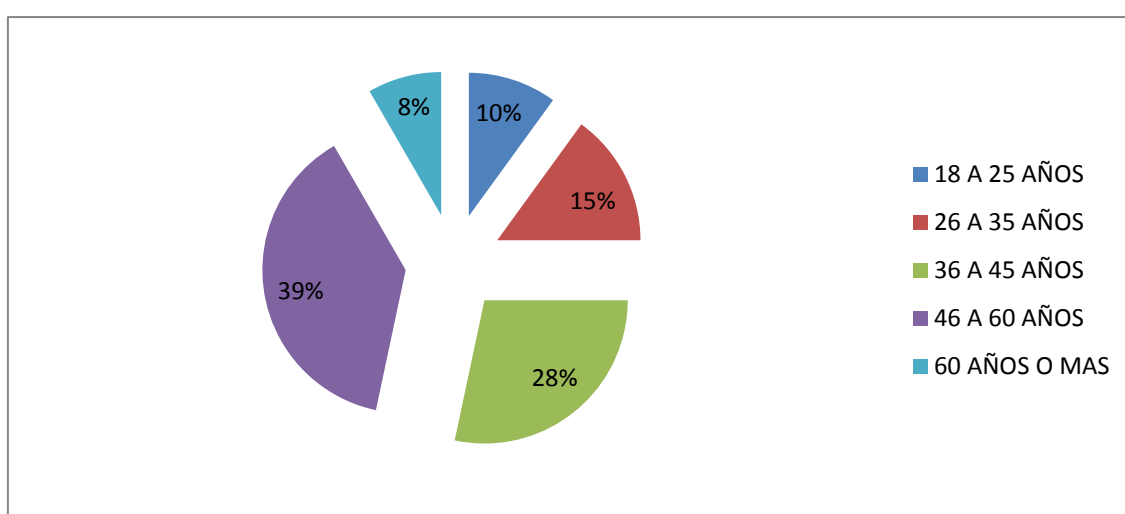


Figura 13 ¿En qué edad fluctúa el dueño del establecimiento?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Autor de la Tesis.

Gráfico N° 11. ¿En qué edad fluctúa el dueño del establecimiento?

Análisis e interpretación:

Esta pregunta nos da como resultado que un 39% de personas encuestadas se encuentran en edades de 46 a 60 años y un 28% de 36 a 45 años lo que nos indica que en su gran mayoría los propietarios de los establecimientos son personas adultas con sentido de responsabilidad siendo una ventaja para el banco comunal; seguido de un 8%, 10% y 15% que están entre los 18 y 35 años lo que nos demuestra también que en el sector hay personas jóvenes y emprendedoras que luchan por salir adelante y mejorar la calidad de su vida.

❖ Pregunta N° 12. ¿Cuál es el sexo del propietario del negocio?

Tabla 12 ¿Cuál es el sexo del propietario del negocio?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SEXO FEMENINO	86	72
SEXO MASCULINO	34	28
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios informales y locales comerciales del sector Urbirrios.

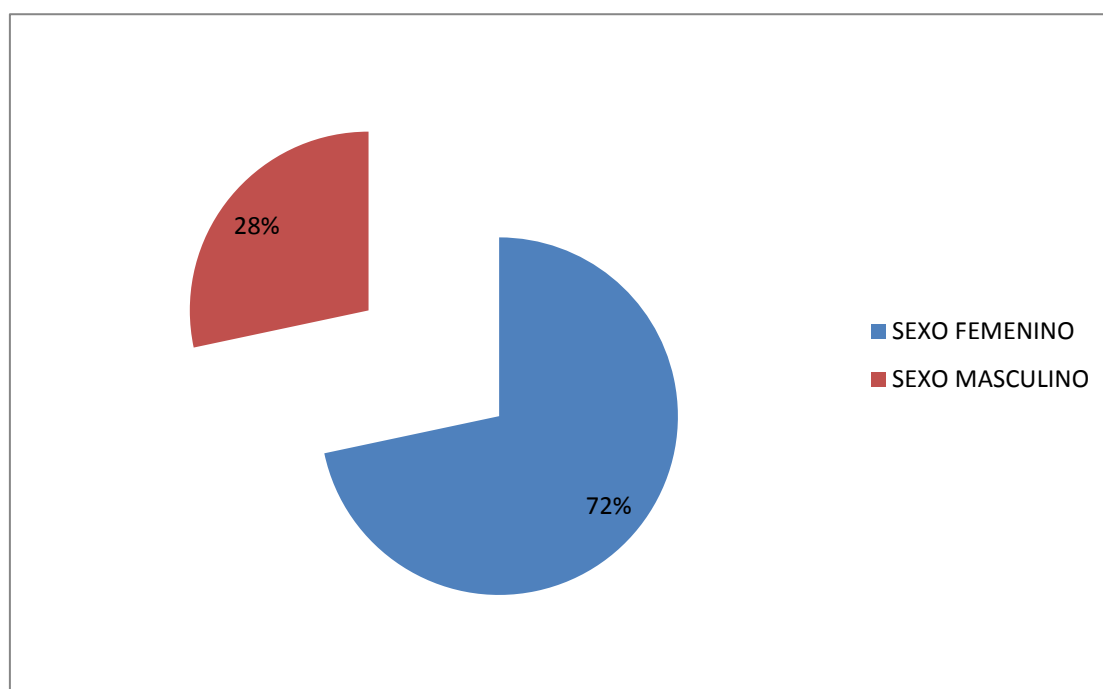


Figura 14 ¿Cuál es el sexo del dueño del negocio?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 12. ¿Cuál es el sexo del dueño del negocio?

Análisis e interpretación:

Esta pregunta nos da como resultado que un 72% de personas encuestadas son de sexo femenino lo que nos indica que en la actualidad las mujeres están ganando un espacio muy importante en el ámbito de los negocios siendo este un factor que se encuentra en aumento puesto que en muchos de los casos son jefas de hogar y son ellas las que luchan por sacar adelante a sus hijos; frente a un bajo, pero no desmerecido porcentaje es decir un 28% de personas encuestadas son del sexo masculino.

- ❖ Pregunta N° 13. ¿De acuerdo a las necesidades y requerimientos de su negocio cual es el valor que considera necesario para mejorar sus actividades comerciales?

Tabla 13 ¿Cuál es el monto dispuesto a prestar?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
\$500.00	63	52
\$1.000.00	57	48
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios informales y locales comerciales del sector Urbirrios.

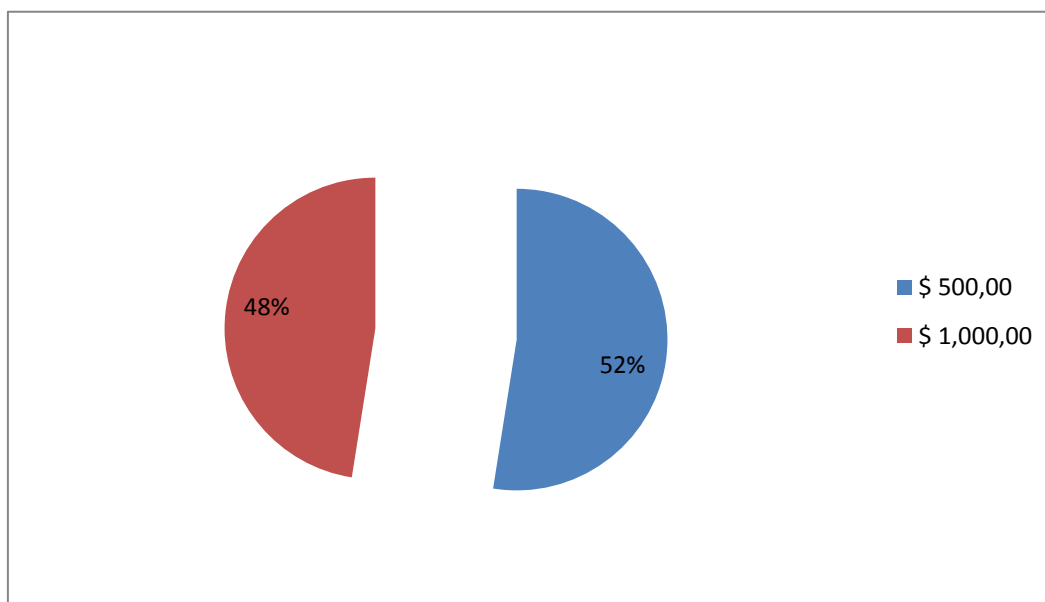


Figura 15 ¿cuál es el monto dispuesto a prestar?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 13. ¿De acuerdo a las necesidades y requerimientos cual es el valor que considera necesario para mejorar sus actividades comerciales?

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta realizada se pudo observar que un 52% de personas encuestadas requiere de un monto de \$ 500.00 dólares para poder mejorar sus negocios pues dicen que necesitan de ese capital para poder adquirir más mercadería; y un 48% de personas encuestadas requiere de un préstamo de \$ 1.000.00 para invertir y variar su mercadería.

- Pregunta N° 14. ¿En caso de requerir un crédito para que estuviera dirigido, para la compra de activos fijos o para capital de trabajo?

Tabla 14 ¿A que Destinaría su crédito?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
ACTIVOS FIJOS	34	28
CAPITAL DE TRABAJO	86	72
TOTAL	120	100

Nota: Cuadro correspondiente a la encuesta realizada a los negocios informales y locales comerciales del sector Urbirrios.

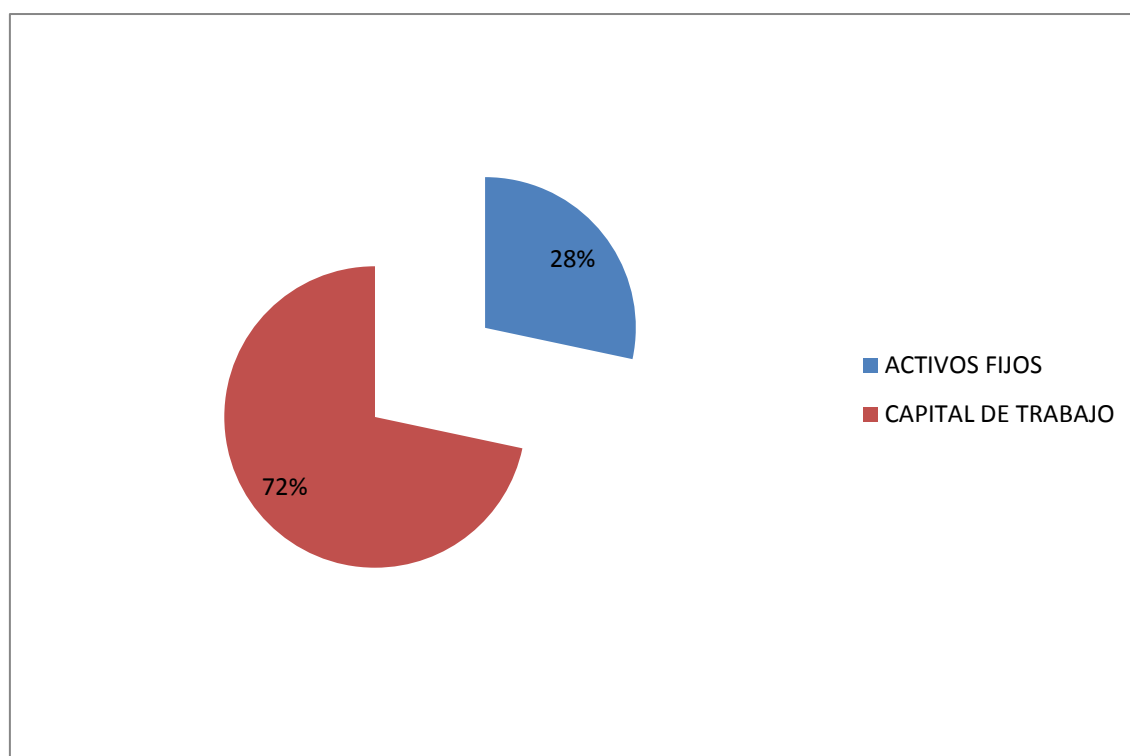


Figura 16 ¿A qué destinaria su crédito?

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Gráfico N° 14. ¿En caso de requerir un crédito para que estuviera dirigido, para la compra de activos fijos o para capital de trabajo?

Análisis e interpretación:

Una vez realizada la pregunta esta nos deja como resultado que un 72% de personas encuestadas requiere de un crédito para capital de trabajo es decir para la adquisición de materia prima o mercaderías para mejorar sus actividades comerciales, esto debido a que ellos ya cuentan con un negocio establecido y lo que desean es extender la variedad de sus productos, frente a tan solo un 28% que requiere de un préstamo para la adquisición de activos fijos o para mejoras físicas de su local comercial, pues dicen que desean mejorar el servicios que ofrecen a sus clientes.

2.1.5 Propuesta.

Datos informativos.

Título de la Propuesta: Diseño de un estudio de factibilidad para la Creación de un Banquito Comunitario en el Sector Urbirrios de la ciudad de Manta.

Autor de la propuesta: Cristhian Barreto

Área que cubre la propuesta: El presente estudio investigativo cubre el área social y financiera.

Periodo de ejecución.

Inicio: Noviembre del 2017

Culminación: Noviembre del 2018

Duración del proyecto: La ejecución del proyecto tiene como duración un año

Beneficiarios.

Beneficiarios directos: El autor del proyecto de tesis, ya que le permite la obtención de su título profesional, de tercer nivel.

El inversionista del proyecto.

Beneficiarios indirectos: Los beneficiarios indirectos de la propuesta serán los comerciantes del sector Urbirrios ya que la propuesta propone microcréditos con los que podrán mejorar sus negocios.

Objetivos.

Objetivo General.

- Diseñar un estudio de factibilidad que permita la creación de un Banquito Comunal para dar pequeños préstamos en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta.

Objetivos Específicos.

- Realizar un estudio de mercado para determinar la factibilidad del proyecto.
- Crear estrategias que permitan posicionar la empresa en el mercado.
- Crear estrategias que satisfagan las necesidades de los clientes y así aprovechar la demanda existente.

2.1.6 Impacto de la propuesta.

2.1.6.1 Impacto social.

Como toda propuesta de inversión el proyecto creara fuente de empleo en el sector y de hecho esto conllevara a generar ingresos a las personas que habitan en el sector y por ende a mejorar el estilo de vida de las personas, disminuyendo de esta manera la delincuencia, por la falta de ingresos o recursos.

2.1.6.2 Impacto económico.

Una vez realizado el estudio se pudo determinar que si se direccionan los objetivos de manera adecuada y se implementan las estrategias de manera óptima este proyecto es rentable o viable por lo que generara utilidades a los inversionistas y recursos económicos a los habitantes esto por ende mejorara el desarrollo económico del sector.

2.1.6.3 Impacto ambiental.

El proyecto o estudio de factibilidad para la creación de un Banco Comunal en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta, no generara ningún efecto negativo o nocivo para el medio ambiente, ya que no somos productores o fabricantes de ningún producto que para su elaboración requiera de maquinaria sofisticada por el contrario brindaremos un servicio.

Sin embargo, la empresa tomara medidas y alternativas para disminuir el impacto ambiental, como son: promover el consumo de hojas recicladas internamente, clasificar la basura de acuerdo a sus componentes, aprovechar la luz del día, apagar aparatos eléctricos innecesarios o que no se estén usando.

2.1.7 Descripción de la propuesta.

La propuesta tiene la finalidad de diseñar un estudio de factibilidad que permita diseñar de la manera más adecuada la creación de un Banquito Comunitario en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta y de esta manera satisfacer la necesidades de la demanda que requiere este tipo de servicio, la realización del trabajo permitió conocer los requerimientos de la población en estudio y así diseñar y aplicar las estrategias adecuadas para posicionar la empresa en el mercado.

Para diseñar la propuesta se tomaron en cuenta los puntos más importantes de la encuesta y la entrevista realizada, con el fin de proponer estrategias que satisfagan al cliente y generen rentabilidad al inversionista.

2.2 Análisis del mercado

El estudio de mercado es una herramienta muy importante al momento de obtener información, es por este motivo que se presentan los siguientes modelos para el análisis correspondiente.

Análisis PEST según (Mintzberg, 1994) el concepto de entorno se refiere a todos aquellos factores externos a la empresa, que ésta no puede controlar y que tienen una influencia significativa en el éxito de la estrategia empresarial. Es por este motivo que se realiza el siguiente estudio aplicado al banquito comunal Urbirrios.

2.2.1 Análisis político y legal.

La ley de economía popular y solidaria indica que, Las cooperativas de ahorro y crédito, los bancos comunales, las cajas de ahorro, las cajas solidarias y otras entidades asociativas formadas para la captación de ahorros, la concesión de préstamos y la prestación de otros servicios financieros en común, constituyen el Sector Financiero Popular y Solidario, el mismo que se regulará por lo dispuesto en la Segunda Parte de la presente ley.

Art.- 6.- El Estado respeta la pluralidad de formas de organización de la economía popular y solidaria y garantiza su autonomía, independencia, libre desarrollo y ejercicio de cualquier actividad económica lícita, en el marco de la normativa que las regula.

Ecuador se garantiza mediante la función judicial el cumplimiento del marco legal, es un derecho de toda persona natural o jurídica el emprender cualquier actividad económica.

Art. 6.- Todas las ecuatorianas y ecuatorianos son ciudadanos y gozarán de los derechos establecidos en la constitución.

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El estado garantizará a las personas trabajadoras

el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Con la siguiente documentación se permite obtener el permiso de funcionamiento del local para realizar las actividades de servicio que la empresa va a realizar.

- *Permisos de funcionamiento del GAD Manta*
- *Permiso de funcionamiento del Departamento de Sanidad*
- *Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos*
- *Permisos pertinentes por parte de la superintendencia de bancos*
- *Permisos de funcionamiento por parte de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.*
- *Patente de la empresa*

2.2.2 Análisis económico.

El Ecuador ha sufrido grandes cambios económicos en el año 2016. La ciudad de Manabí sufrió una catástrofe natural, lo que afectó a la economía local y gran parte del país, la disminución del precio del petróleo fue otra de las causas que provocó un desnivel en la economía del país.

Entre 2006 y 2014, Ecuador experimentó un crecimiento promedio del PIB de 4,3% impulsado por los altos precios del petróleo e importantes flujos de financiamiento externo al sector público (...) Sin embargo, estos logros están en riesgo debido a los bajos precios del petróleo y la apreciación del dólar. Contexto que fue agravado por un terremoto que afectó la zona costera noroccidental del país el 16 de abril de 2016. Entre 2014 y 2016, el desempleo urbano aumentó de 4,5% a 6,5% y el subempleo urbano aumentó de 11,7% a 18,8%. En este mismo periodo, la pobreza y el coeficiente de Gini de desigualdad permanecieron básicamente estancados. (BANCO MUNDIAL, 2017).

Sin embargo, Manta es una ciudad de puertos, en donde se realiza el turismo una actividad que ha tenido acogida y crecimiento en los últimos años, una ciudad pesquera en donde existe el puerto de aguas profunda y es en esta parte de la ciudad en donde se realiza una gran parte de las actividades económicas del país.

2.2.3 Análisis social y cultural.

Se encuentran ubicados entre el norte de la provincia del Guayas y sur de la Provincia de Manabí, esta se encuentra habitada por una gran cantidad de etnias y diferentes culturas.

Manta que es la ciudad donde se ubicara la empresa, puede definirse, apropiadamente, como un gran emporio de trabajo creador. La gente viene aquí en busca de progreso, y con esa dedicación no es de extrañarse por la prosperidad que obtiene para sí misma y para los demás. Es cierto que el desarrollo acelerado es más visible y ocurre principalmente en las zonas de la ciudad donde se concentran las actividades económicas, pero sin embargo a pesar de que esta ciudad ha avanzado a pasos agigantados no deja de tener sectores muy vulnerables y pobres, gracias a nuestra empresa podremos proporcionar trabajo a muchas personas y dinamizar la economía en estos sectores.

2.2.4 Factor tecnológico.

Ecuador no es un país que produce mucha tecnología, pero sin embargo con los tratados que se están estableciendo gracias al Gobierno actual, es mucho más fácil obtener maquinaria y equipos especializados para realizar las actividades.

Un factor que ayudara a nuestro proyecto es el uso de redes sociales, ya que este sería un medio publicitario para promocionar el negocio.

2.2.5 Factor ambiental.

El Ecuador, cuyo territorio forma parte de varios de los ecosistemas más importantes del planeta y cuya población afronta los problemas propios de los países en vías de desarrollo, se ha visto afectado por los problemas ambientales mundiales y ha estado inmerso, desde su perspectiva, en parte de los procesos que los han generado. Sin embargo, al interior del país, son muchas las particularidades que han ido configurando los estilos de desarrollo a lo largo del tiempo y el perfil ambiental del Ecuador de nuestros días.

En lo ambiental, los problemas del Ecuador son ampliamente conocidos. La pobreza es, sin duda, la principal causa y efecto del deterioro ambiental; sin embargo, también son motivo de intensa preocupación: la deforestación, la erosión, la pérdida de la biodiversidad y de los recursos genéticos, la desordenada e irracional explotación de los recursos naturales, la creciente contaminación del agua, del suelo y del aire; el deficiente manejo de desechos, el deterioro de las condiciones ambientales urbanas, los problemas de salud por contaminación y malnutrición, la desertificación y agravamiento del fenómeno de las sequías, el deterioro de las cuencas hidrográficas, y el impacto de los riesgos y desastres naturales.

La sociedad ecuatoriana deberá observar permanentemente el concepto de minimizar los riesgos e impactos negativos ambientales mientras se mantienen las oportunidades sociales y económicas de desarrollo sustentable.

En la ciudad de Manta existen muchos problemas ambientales que son ocasionados por las mismas empresas, que contaminan sus hermosas playas, además por las aguas servidas que traen malos olores en la ciudad.

2.3 Análisis FODA

FORTALEZAS

- No existe competencia en el sector
- Diversificar a largo plazo los servicios de préstamo
- Personal confiable y especializado
- Optimización del tiempo en la tramitología

DEBILIDADES

- Lista de clientes en zona de riesgos
- Falta de liquidez
- Estructura funcional de la organización.

OPORTUNIDADES

- Alianzas con cooperativas de ahorro
- Creciente población.
- Demanda insatisfecha

AMENAZAS

- Entrada de un competidor en el mismo sector
- Inestabilidad económica
- Fidelidad de los clientes a otros tipos de sistema de crédito.
- Zonas inseguras en el sector

2.4 Análisis del mercado propiamente dicho

2.4.1 Servicio.

2.4.1.1 Identificación del servicio.

La Banca Comunal es una iniciativa de apoyo a los sectores y personas de escasos recursos económicos para promover el desarrollo y así generar ingresos y empleo.

El sector Urbirrios es un reasentamiento que está ubicado en la parroquia Tarqui en las afueras de la ciudad de Manta, un sector con carencias de servicios básicos y dificultades de integración.

Motivo por el cual proponemos un servicio de apoyo a la comunidad de este sector por medio de la creación de un Banco comunal en el sitio, que les permita desarrollar la creatividad y la iniciativa y de esta forma fomentar el desarrollo sustentable de los habitantes de esta área por medio de microcréditos que les ayude a implementar sus ideas y proyectos.

2.4.1.2 Características del servicio.

Un producto es el conjunto de características tangibles e intangibles, que el comprador acepta al adquirir un bien, con el fin de satisfacer sus necesidades.

En este caso al hablar de un servicio de prestación de créditos de Banca Comunal se especificarán las características que lo constituyen como tal.

- Otorgar préstamos a intereses o tasas vigentes del mercado financiero.
- Facilidad para acceder a un microcrédito.
- Generar autoempleo.
- No exigir garantías hipotecarias ni avales reales de bienes.
- Conceder servicios de crédito y ahorro.

- Apoyar a personas emprendedoras de escasos recursos económicos.
- Fomentar el desarrollo de los grupos más vulnerables.
- No firmar garantías legales, en si este sistema se basa en la garantía de firmas, al ser un crédito grupal el mismo se apoya, garantiza y se presiona entre sí.

2.4.1.3 Especificaciones técnicas del servicio.

Los préstamos comunales están dirigidos a fomentar y a financiar actividades micro empresariales productivas lícitas en las cuales se hace las siguientes especificaciones técnicas del producto.

En cuanto a las personas habilitadas o aptas para acceder a un crédito de la Banca Comunal, se considerarán de preferencia personas que ya tengan establecido un negocio y que estos a su vez requieran mejoras del mismo, que sean mayores de 18 años y menores de 65 años, que los integrantes del grupo vivan en la misma zona es decir en el sector de Urbirrios de la ciudad de Manta y que no se encuentren reportadas en el buró de crédito. En cuanto a las personas de 16 hasta los 18 años que cuentan con la facultad de voto a la personas mayores de 65 años y también a las personas que estén reportadas en el buró de crédito accederán al servicio de la institución, sin embargo se les aplicara un seguimiento más continuo que permitan conocer el destino de los fondos obtenidos. En caso de ser reincidente el motivo de endeudamiento se estudiará el caso para tomar las medidas más convenientes.

En cuanto al destino del préstamo del Banco Comunal:

- Se considerará en una inversión para capital de trabajo, precisar los requerimientos del prestamista y que estos a su vez tengan su impacto en el desarrollo de sus actividades.

- Se apoyará con préstamos para financiar la compra de activos menores o herramientas que sean indispensables para el prestamista y que a su vez estas mejoren sus actividades y por ende sus ingresos.

En cuanto al monto del crédito:

La primera vez que se otorgue un crédito a cada miembro del grupo se analizará las condiciones y capacidad del negocio para así considerar el monto a entregar; de acuerdo a esto el monto será mínimo que es de \$ 500.00 a un plazo de seis meses o máximo que es de \$ 1.000.00 a un año plazo; luego para un préstamo nuevo, el equipo que integra el Banco Comunal deberá estar al día en sus obligaciones de pago, es decir que el préstamo deberá estar cancelado en su totalidad. A menudo la renovación de una nueva petición de préstamo empieza con una o dos cuotas antes de haber culminado el pago del crédito, de manera que el último pago cuadren con la entrega del nuevo préstamo. Para un nuevo crédito los socios se verán beneficiados de acuerdo al comportamiento o puntualidad de pago del crédito anterior, presencia en las reuniones realizadas, la secuencia del ahorro y otros factores. Cada préstamo aprobado se registrará a la siguiente tabla propuesta:

TABLA PROPUESTA PARA LA APROBACIÓN DE LOS MICRO CRÉDITOS DE ACUERDO AL TAMAÑO DEL NEGOCIO

Tabla 15 Tabla Propuesta para la Aprobación de los Micro-Crédito

De acuerdo al tamaño del negocio	Monto
Grupo 1	\$ 500,00
Grupo 2	\$ 1.000,00

Elaboración: Cristhian Barreto.

Los créditos son grupales, pero es preferible que, si un prestamista ha tenido responsabilidad en sus obligaciones de pago, su negocio tiene buena acogida, tiene capacidad

de pago, no se ve afectada la conformación del grupo y este requiere un crédito con un monto mayor a la tabla establecida para la aprobación de créditos, se considere un crédito individual.

En cuanto a los plazos:

El plazo mínimo y máximo para el pago de un crédito de \$ 500.00 es de seis meses y el plazo mínimo y máximo para un crédito de \$ 1.000.00 será de un año.

También las frecuencias de pago pueden variar de acuerdo a las políticas del banco comunal o al comportamiento de pago del grupo.

TABLA PROPUESTA PARA LOS PLAZOS DE PAGO

Tabla 16 Propuesta para los Plazos de Pago

De acuerdo al tamaño del negocio	Monto Máximo	Plazo de pago
Grupo 1	\$ 500,00	6 meses
Grupo 2	\$ 1.000,00	1 año

Elaboración: Cristhian Barreto.

En cuanto a la frecuencia de pago:

Los créditos deberán ser cancelados en cuotas mensuales en donde estará incluido el capital, más el interés, un ahorro obligatorio y la cuota de otros cargos es decir de gastos operativos y administrativos que equivale al 5% del monto total del crédito. La frecuencia también podría variar de acuerdo al comportamiento de pago de los prestamistas y a las políticas del Banco Comunal.

En cuanto al interés por mora:

El Banco Comunal establecerá la tasa de interés por mora si el caso lo amerita, tomando en consideración políticas claras que no afecten al cliente. En caso de incurrir en mora no se cobrará interés de 1 a 4 días de retraso, de 5 a 8 días un porcentaje del 1.5%, de 9 a 15 días el 2.5% y el 3.5% del monto total del crédito de 16 días en adelante.

INTERÉS POR MORA

Tabla 17 Interés por Mora

RANGO	5 A 8 DIAS (1.5%)	9 A 15 DIAS (2.5%)	16 DIAS O MAS (3.5%)
\$500	\$ 7.50	\$ 12.50	\$ 17.50
\$ 1.000	\$ 15.00	\$ 25.00	\$ 35.00

Elaboración: Cristhian Barreto.

En cuanto a la tasa de interés nominal será fijada de acuerdo a lo establecido por ser un sistema financiero por el Banco Central del Ecuador y está fijado en un porcentaje del 22.93% al 26.92% de la tasa de interés nominal; también se tomará en consideración un promedio de la tasa de interés que tiene la competencia siendo un 26.54 % (véase la tabla 18).

Por lo que para el presente estudio se fijara un interés del 26% es decir un porcentaje menor al de la competencia esto como una estrategia de penetración al mercado y en lo referente a otros cargos adicionales se refiere a cubrir los costos administrativos y operativos fijando así un 5% del monto total del crédito.

TASA DE INTERÉS DE LA COMPETENCIA

Tabla 18 Tasa de Interés de la Competencia

Banco	Porcentaje
Fundación FINCA	26.72 %
ESPOIR (Mi Banquito)	26 %
Banco D-Miro	26.90 %
Promedio	26.54 %

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Cristhian Barreto.

En cuanto a las multas:

En lo referente a las multas estas se darán en caso de no asistir a las reuniones quincenales obligatorias, para estas se fijó \$2.00 de multa por cada persona que no asista a las convocatorias, se tiene previsto que en cada reunión quincenal exista una inasistencia del

11% de clientes, es decir que de un total de 120 clientes 10 personas no asistirán a las reuniones quincenales.

En cuanto a las garantías para el Banco Comunal.

Se aplicarán las siguientes:

- La garantía grupal en el cual los integrantes del grupo se responsabilizan y se garantizan entre sí.
- La garantía de firmas en la que los miembros del grupo firman un pagare a favor del Banco Comunal, en este pagare se adjuntara las políticas e instrucciones correspondientes en caso de mora.
- La garantía del ahorro que significa que los depósitos del grupo también van a garantizar el préstamo, este caso se podría dar una vez agotados todos los recursos para la recuperación de un préstamo.
- Garantías adicionales, este tipo de garantías serán exigidas por la Banca Comunal en los préstamos de mayor riesgo ya sea por el monto solicitado, el comportamiento de pago o por la actividad que realice el cliente.

Otras especificaciones técnicas del servicio:

Ahorro obligatorio individual, en el cual cada cliente está obligado a realizar un ahorro del 15% del monto total adquirido durante el ciclo, los mismos que serán abonados con cada pago que realice el cliente. Estos fondos están depositados y protegidos en una cuenta bancaria abierta por el Banco Comunal, la coordinación y control de estos depósitos será administrada conjuntamente con el líder del grupo y estará registrado en la tarjeta individual de cada socio.

AHORRO OBLIGATORIO INDIVIDUAL

Tabla 19 Ahorro Obligatorio Individual

Monto Requerido	Plazo	Ahorro Mensual	Ahorro Obligatorio 15% Ciclo
\$ 500.00	6 meses	12.50	75.00
\$ 1.000.00	1 año	12.50	150.00

Elaboración: Cristhian Barreto.

En el caso de retiro de fondos de ahorro individual, solo se dará si el cliente no tiene cuentas pendientes es decir que ha cancelado la totalidad de sus préstamos. En caso de fuerza mayor o emergencia que un socio necesite retirar todos sus ahorros, el caso deberá ser estudiado y aprobado por el comité del Banco Comunal.

Restricciones al momento de otorgar un préstamo.

La Banca Comunal considerara las siguientes restricciones al momento de otorgar un crédito:

- En cuanto a la prevención al lavado de activos, no se otorgará préstamos a personas que estén involucradas en actividades de origen ilícito, personas expuestas políticamente y personas que se encuentren inhabilitadas por disposición de entes reguladoras.
- En cuanto a las restricciones a la colocación de dinero a ciertas actividades y destinos específicos, no se concederá préstamos para trabajos forzados o involuntarios y que involucren menores de edad que corran riesgos de explotación y maltrato infantil, riesgos en su salud, desarrollo y que detengan la educación del mismo.
- Tampoco se darán créditos que atenten la salud de las personas, actividades que perjudiquen el medio ambiente y actividades que alteren las buenas costumbres y el orden público, es decir el expendio de bebidas alcohólicas y/o tabaco sin los debidos permisos legales, promoción de los juegos de azar o lugares que se promueva la

prostitución o su equivalente, distribución y comercio de animales en peligro de extinción u objetos relacionados al sacrificio de los mismos, distribución de productos de la deforestación no autorizada, distribución de farmacéuticos no autorizados.

Demanda potencial del proyecto.

En un estudio de factibilidad hay que tomar en consideración las costumbres, la rutina y el estilo de compra del cliente, tecnología, normas y reglamentos legales, con el propósito de establecer el consumidor real, tomando en cuenta que el mercado potencial lo conforman los compradores presentes y en potencia de un producto o un servicio.

Este es un servicio que está dirigido a los habitantes del sector Urbirrios de la ciudad de Manta que tengan establecidos negocios tales como tiendas, ferreterías o negocios informales (**DEMANDA POTENCIAL DEL PROYECTO**). Especificando que cliente es aquel que necesita y está dispuesto a adquirir el producto o servicio.

Uno de los puntos determinante para el éxito de una empresa o negocio siempre será la imagen que esta proyecte a su público, una combinación adecuada de estrategias y actividades enfocadas al cliente van a preservar la imagen y su marca.

DEMANDA POTENCIAL DEL PROYECTO

Tabla 20 Demanda Potencial del Proyecto

CANTIDAD	TIPO DE NEGOCIO
35	Tiendas Barriales.
15	Panaderías
2	Ferreterías.
3	Funerarias.
5	Talleres Mecánicos.
1	Pizzería.
4	Tiendas de abarrotes y legumbres.
7	Bazares.
2	Licorería.
8	Carretas de Hamburguesas.
22	Locales de Comida.
1	Cooperativa de Taxi.
15	Cyber-copiadoras
120	TOTAL

Fuente: Investigación de campo.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Demanda real del proyecto.

Para arrancar con el proyecto, se tomará en consideración los 120 locales comerciales o negocios informales, como demanda real del proyecto.

DEMANDA REAL DEL PROYECTO

Tabla 21 Demanda Real del Proyecto

CANTIDAD	TIPO DE NEGOCIO
35	Tiendas Barriales.
15	Panaderías
2	Ferreterías.
3	Funerarias.
5	Talleres Mecánicos.
1	Pizzería.
4	Tiendas de abarrotes y legumbres.
7	Bazares.
2	Licorería.
8	Carretas de Hamburguesas.
22	Locales de Comida.
1	Cooperativa de Taxi.
15	Cyber-copiadoras
120	TOTAL

Fuente: Investigación de campo.

Elaboración: Cristhian Barreto.

Características del mercado.

El presente estudio ha sido elaborado tomando en consideración las siguientes características:

- Manta es el principal Puerto Pesquero de Manabí y una ciudad de progreso.
- El sector Urbirrios es una zona de Manta que busca impulsar el desarrollo urbano y comunitario de sus habitantes.
- Poca presencia y apoyo de Bancos Comunes en el sector.
- Demanda del servicio.
- Demanda insatisfecha.

2.5 Análisis de la oferta y la demanda.

2.5.1 Análisis de la oferta.

En la actualidad en la ciudad de Manta existen varias fundaciones Banco Comunes que dirigen actividades de emprendimiento comercial microempresarial y estas a su vez ya tienen un considerable número de clientes. Entre las principales están:

OFERTA

Tabla 22 Oferta

1	Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (Finca)
2	Fundación Espoir (Mi Bankito)
3	Banco D-Miro

Fuente: Investigación de campo.

Elaboración: Cristhian Barreto.

A continuación, un resumen de la oferta actual en el mercado.

Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (**Finca**), fue fundada en 1985 con el fin de apoyar a las personas de escasos recursos económicos, otorgando microcréditos especialmente a mujeres. Empezó sus operaciones en Ecuador en diciembre de 1993 en Quito bajo el control del Ministerio de Bienestar Social. Luego se formaliza como Sociedad

Financiera debido al crecimiento de la demanda ya que los clientes solicitaban servicios financieros que como fundación no podían brindar. Es en marzo del 2008 debido al crecimiento de FINCA Ecuador, que este obtiene su permiso para funcionar como Banco, lo que le implico extender la gama de productos de crédito a productos de inversión y ahorro que beneficien al cliente con nuevos y mejores servicios.

SISTEMA DE PAGO A UN CRÉDITO DE \$ 1.000.00 A DE 6 MESES EN FINCA.

Tabla 23 Sistema de Pago a un Crédito de \$ 1.000.00 a un Plazo de 6 Meses en Finca.

MICROCRÉDITO – SISTEMA FRANCES						
MONTO REQUERIDO: \$ 1.000		PLAZO DE PAGO: 6 MESES		FECHA INICIAL: 15-12-2016		
DIA DE PAGO: 15		TASA DE INTERES: 26.72%		CUOTA PAGO: \$ 179.89		
Nº CUOTA	FECHA DE PAGO	CAPITAL INICIAL	INTERES	CAPITAL	CUOTA	SALDO CAPITAL
1	16-01-2017	\$ 1.000,00	\$ 23.75	\$ 156.14	\$ 179.89	\$ 843.76
2	15-02-2017	\$ 843.76	\$ 18.79	\$ 161.10	\$ 179.89	\$ 682.56
3	15-03-2017	\$ 682.56	\$ 14.19	\$ 165.70	\$ 179.89	\$ 516.75
4	15-04-2017	\$ 516.75	\$ 12.66	\$ 167.23	\$ 179.89	\$ 349.42
5	15-05-2017	\$ 349.42	\$ 7.26	\$ 172.63	\$ 179.89	\$ 176.69
6	15-06-2017	\$ 176.69	\$ 4.07	\$ 176.69	\$ 180.76	\$ 0.00
CARGA FIN.: \$ 80.72		SEG. DESGRAVAMEN: \$6.08		FIN. ATENCION INT. AL CANCER: \$2.53		
MONTO FIN.: \$1.000.00		MONTO A RECIIR: \$ 997.47		PER. PAGO: MENSUAL		
TASA EFECTIVA: \$ 30.50		TOTAL A CANCELAR: \$ 1.080.72				
RELACION ENTRE EL VALOR TOTAL Y EL MONTO SOLICITADO: \$ 108.07%						

Fuente: Fundación internacional para la asistencia comunitaria (Finca)

Elaboración: Cristhian Barreto

Fundación Espoir (**Mi Bankito**), en 1992 empezó realizando varios programas en el sector turístico, de promoción al medio ambiente, promoción turística y en los siguientes tres años empezó con proyectos de funciones específicas. En 1998 se asocia a Project HOPE e inicia sus actividades como ejecutor de programas orientados a la salud y a la educación desde una visión microempresario.

SISTEMA DE PAGO A UN MICRO-CRÉDITO DE \$ 300.00 A UN PLAZO DE 6 MESES EN FUNDACION ESPOIR

Tabla 24 Sistema de pago a un micro-crédito de \$ 300.00 a 6 Meses

MICROCRÉDITO	
TIPO DE CREDITO	Microcrédito
MONTO DEL CRÉDITO	\$ 300.00
TASA DE INTERÉS	26%
PLAZO EN MESES:	6
CUOTA MENSUAL:	\$ 53.86
VALOR TOTAL DEL CREDITO:	\$ 323.16

Fuente: Espoir

Elaboración: Cristhian Barreto.

COSTOS POR GESTIÓN DE COBRANZAS ESPOIR

Tabla 25 Costos por gestión de cobranzas Espoir

COSTO POR GESTION DE COBRANZA ESPOIR				
RANGO CUOTAS		5 A 8 DIAS	9 A 15 DIAS	MAS DE 16 DIAS
\$ 1.00	\$ 100.00	\$ 1.50	\$ 2.25	\$ 3.50
\$ 101.00	\$ 200.00	\$ 3.00	\$ 4.50	\$ 7.00
\$ 201.00	\$ 300.00	\$ 4.50	\$ 6.75	\$ 10.50
\$ 301.00	\$ 400.00	\$ 6.00	\$ 9.00	\$ 14.00
\$ 401.00	\$ 500.00	\$ 7.50	\$ 11.25	\$ 17.50
\$ 501.00	\$ 600.00	\$ 9.00	\$ 13.50	\$ 21.00
\$ 601.00	\$ 700.00	\$ 10.50	\$ 15.75	\$ 24.50
\$ 701.00	\$ 800.00	\$ 12.00	\$ 18.00	\$ 28.00
\$ 801.00	\$ 900.00	\$ 13.50	\$ 20.50	\$ 31.50
\$ 901.00	\$ 1.000.00	\$ 15.00	\$ 22.50	\$ 35.00

Fuente: Espoir

Elaboración: Cristhian Barreto.

Banco D-Miro, empezó sus operaciones en 1997 cuando la MISION ALIANZA de Noruega en Ecuador, impaciente por el avance de los sectores más pobres crea el Programa de Micro finanzas D-Miro y en el año 2006 la Fundación para el Desarrollo Micro empresarial D-Miro Misión Alianza Ecuador. Debido a los resultados obtenidos en mejora de la calidad de vida de los sectores desfavorecidos al cual apoyo decide iniciar sus operaciones como Banco el 18 de julio del 2011.

SISTEMA DE PAGO A UN MICRO-CRÉDITO DE \$ 300.00 A UN PLAZO DE 36 MESES EN BANCO D-MIRO.

Tabla 26 sistema de pago a un micro-crédito de \$ 300.00 a 36 meses en d-miro.

MICROCREDITO – SISTEMA FRANCES						
MONTO A SOLICITAR: \$ 300.00 PLAZO EN MESES: 36						
TIPO DE SEGMENTO: Microcrédito. TIPO DE AMORTIZACION: francesa.						
MONTO SOLICITADO: \$ 300.00 FRECUENCIA DE PAGO: Mensual.						
PLAZO (En meses): 36 IMPUESTO CONTRIB. SOLCA: \$ 1.50						
SEGURO DE DESGRAVAMEN: \$ 5.02 MONTO LIQUIDO: \$ 298.50						
TASA DE INTERES NOMINAL: 26.90% TASA EFECTIVA ANUAL: 30.48%						
TASA ANUAL COSTO DEL CRED, 32.64% CUOTA ASOCIADA AL CREDITO: \$ 12.47						
INTERES A PAGAR (Tasa financiera): \$ 140.35 VALOR TOTAL DEL CRÉDITO: \$ 445.37						
Nº CUOTA	CAPITAL	INTERES	TOTAL	SEGURO DESGRAV.	TOTAL, A PAGAR	SALDO CAPITAL
						300.00
1	5.50	6.73	12.23	0.24	12.47	294.50
2	5.63	6.60	12.23	0.24	12.47	288.87
3	5.75	6.48	12.23	0.23	12.46	283.12
4	5.88	6.35	12.23	0.23	12.46	272.24
5	6.02	6.21	12.23	0.22	12.45	271.22
6	6.15	6.08	12.23	0.22	12.45	265.07
7	6.29	5.94	12.23	0.21	12.44	258.78
8	6.43	5.80	12.23	0.21	12.44	252.35
9	6.57	5.66	12.23	0.20	12.13	245.78
10	6.72	5.51	12.23	0.20	12.43	239.06
11	6.87	5.36	12.23	0.19	12.42	232.19
12	7.03	5.20	12.23	0.19	12.42	225.16
13	7.18	5.05	12.23	0.18	12.41	217.98
14	7.34	4.89	12.23	0.17	12.40	210.64
15	7.51	4.72	12.23	0.17	12.40	203.13
16	7.68	4.55	12.23	0.16	12.39	195.45
17	7.85	4.38	12.23	0.16	12.39	187.60
18	8.02	4.21	12.23	0.15	12.38	179.58
19	8.20	4.03	12.23	0.14	12.37	187.60
20	8.39	3.84	12.23	0.14	12.37	179.58
21	8.58	3.65	12.23	0.13	12.36	154.41
22	8.77	3.46	12.23	0.12	12.35	145.64
23	8.97	3.26	12.23	0.12	12.35	136.67
24	9.17	3.06	12.23	0.11	12.34	127.50
25	9.37	2.86	12.23	0.10	12.33	118.13
26	9.58	2.65	12.23	0.09	12.32	108.55
27	9.80	2.43	12.23	0.09	12.32	98.75
28	10.02	2.21	12.23	0.08	12.31	88.73
29	10.24	1.99	12.23	0.07	12.30	78.49
30	10.47	1.76	12.23	0.06	12.29	68.02
31	10.71	1.52	12.23	0.05	12.28	57.31
32	10.95	1.28	12.23	0.05	12.28	43.63
33	11.19	1.04	12.23	0.04	12.27	35.17
34	11.44	0.79	12.23	0.03	12.26	23.73
35	11.70	0.53	12.23	0.02	12.25	12.03
36	12.03	0.27	12.30	0.01	12.31	0.00
TOTALES	300.00	140.35	440.35	5.02	445.37	

Fuente: Banco D-Miro

Elaboración: Cristhian Barreto.

En consecuencia a los ejemplos antes mencionados se utilizará el método de amortización francés del alemán, para beneficio de nuestros clientes siendo ellos la razón primordial de nuestro servicio, pagando menor interés y sus cuotas son fijas en cada una de su pago.

2.5.2 Análisis de la demanda.

Demanda es el grupo de consumidores perteneciente a un segmento poblacional, que no ha sido participe de un producto o servicio, lo cual da la pauta para la entrada de un ofertante con el objetivo de satisfacer o crear esa necesidad.

Según la encuesta realizada a la población en estudio se pudo determinar las necesidades de este grupo.

- Apoyo para emprender nuevos negocios.
- Facilidad para acceder a un microcrédito.
- Intereses bajos.
- La no petición de garantías hipotecarias.

Programa de producción o ventas.

En el programa de producción o ventas está proyectado conformar 4 grupos, cada uno de 25 personas, tomando en consideración un total de 100 clientes con negocios ya establecidos y así considerar el monto del crédito que podría ser de \$ 500.00 o \$ 1.000.00.

Se otorgarán 50 créditos de \$500.00 y 50 créditos de \$1.000.00.

También se tomará en consideración la colocación de nuevos créditos por medio de la apertura y creación de nuevos grupos de Bancos Comunes en el mismo sector.

Estrategias de posicionamiento y comercialización.

Para posicionar el producto en el mercado se ha tomado en consideración los resultados obtenidos en la encuesta realizada a la población en estudio, de tal manera que el servicio se comercialice de manera rápida con la intención de satisfacer las necesidades del cliente.

- **Estrategia de ubicación:** En la encuesta se pudo conocer que en el sector no hay la presencia de un Banco Comunal por lo que se estableció que la oficina este ubicada en el mismo sector de operaciones, por cuanto es un sitio estratégico para que los clientes realicen con agilidad sus trámites.
- **Estrategia de precios:** El banco comunal otorgara créditos y establecerá intereses competitivos que no afecten las ganancias y las actividades productivas del cliente y de esta manera promover la inversión de proyectos de desarrollo social.
- **Estrategia publicitaria:** La publicidad informa, persuade e ínsita la compra, por lo tanto, se realizarán hojas volantes con información precisa, útil y eficaz para dar a conocer al cliente los beneficios del producto. Además, se colocará un rotulo publicitario en la entrada del local.
- **Estrategia de plaza:** Ampliar la cobertura no solo a personas con negocios ya establecidos, sino también a personas con proyectos y emprendimientos para iniciar nuevos negocios.

2.5.3 Verificación de los objetivos.

Tabla 27 Verificación de los objetivos.

COMPROBACION DE LOS OBJETIVOS	
Objetivo General.	Resultados.
Promover la creación de un Banco Comunal en el Sector	La comprobación del objetivo general se obtuvo como resultado a las encuestas que se realizó a los comercios del sector Urbirrios y de la entrevista que se realizó al

Urbirrios de la ciudad de Manta.	inversionista del plan en estudio.
Objetivos específicos	Resultados.
Elaborar un Estudio de Factibilidad que permita identificar la demanda de un Banco Comunal en el sector.	La comprobación de este objetivo se obtuvo con las respuestas de las preguntas 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10.
Caracterizar a los clientes de acuerdo a sus necesidades.	La comprobación de este objetivo se obtuvo con las respuestas de las preguntas 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14.
Realizar un estudio Técnico, Económico y Financiero para determinar la viabilidad del proyecto.	La comprobación de este objetivo se obtuvo con las respuestas de las preguntas 2, 4, 7 y con las respuestas que se obtuvieron de la entrevista realizada al inversionista del plan en estudio.
Proponer la creación de un Banco Comunal en el Sector.	La comprobación de este objetivo se obtuvo con las respuestas de las preguntas 1, 2, 5, 6, 7, 8, 10.

NOTA: Cuadro correspondiente a la comprobación de los objetivos.

Fuente: Investigación de Mercados.

Elaboración: Cristhian Barreto.

3 CAPÍTULO III

3.1 Estudio técnico

3.1.1 Objetivo del estudio técnico.

El objetivo del estudio técnico (...). Busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicio se logre eficaz y eficientemente. (CHAIN, 2011). La importancia de este estudio radica principalmente en conocer un costo más preciso al momento de realizar una inversión.

Para la puesta en marcha del proyecto se realiza la siguiente inversión.

3.1.2 Tamaño del proyecto.

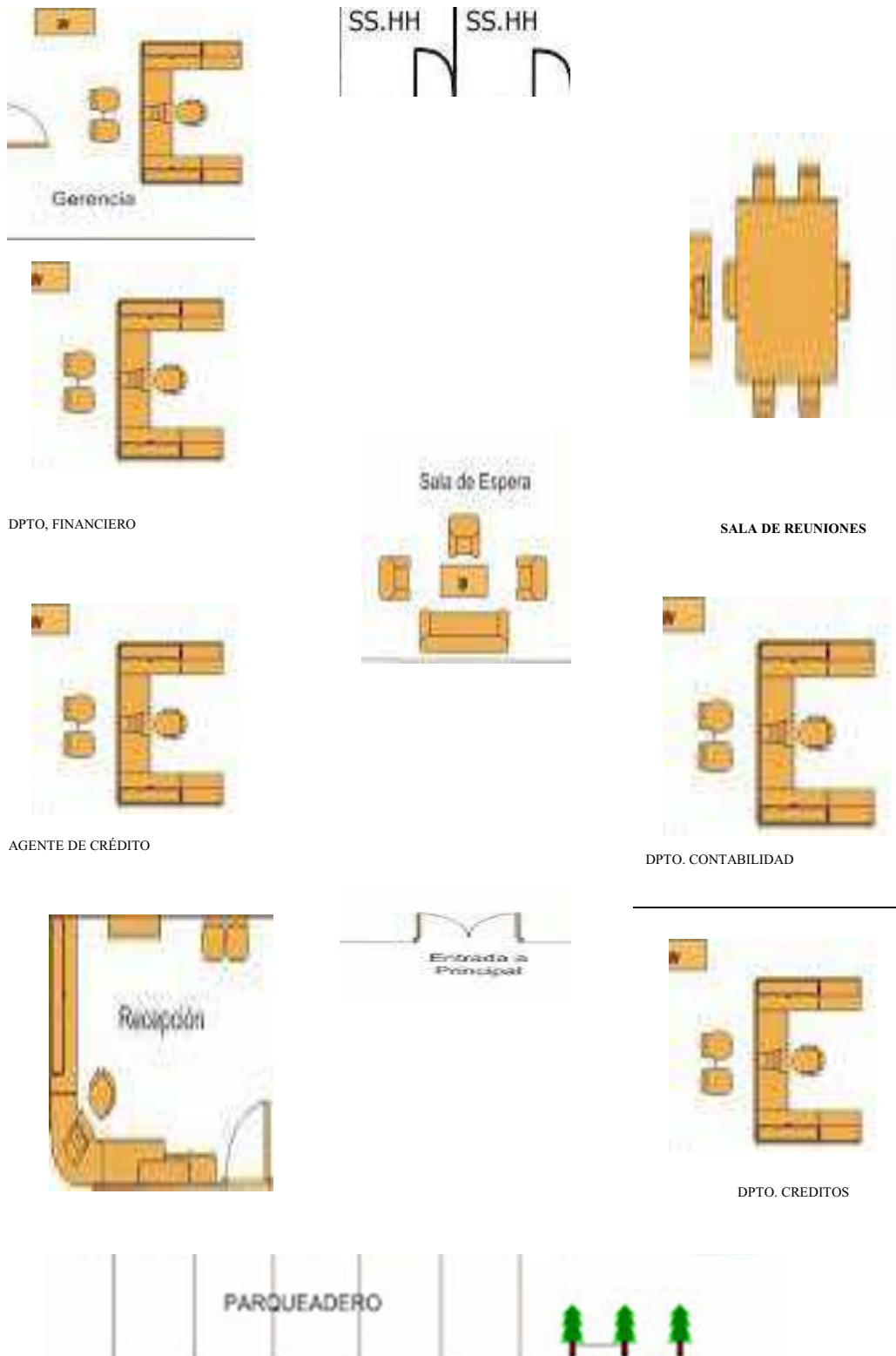
El local para el proyecto es propio, por tal motivo no es necesario una construcción ni adecuación.

3.1.3 Capacidad del banquito comunal Urbirrios.

3.1.3.1 Tamaño, capacidad y distribución de la planta.

El diseño de la oficina o planta del banco comunal estará distribuido en una extensión de 6x10 metros, el mismo que estará dividido en cinco áreas que son la sala de espera y recepción, gerencia general, departamento de crédito, sala de reuniones y parqueadero, todas estas áreas cumplen una función determinada para que las oficinas operen de forma óptima.

DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA OFICINA O PLANTA DE OPERACIONES



Elaboración: Cristhian Barreto.
Figura 17 Distribución de la planta

3.1.4 Requerimientos de maquinarias y tecnologías.

Tabla 28 Requerimientos de maquinarias y tecnologías

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	VIDA ÚTIL	VALOR DE LIQUIDACIÓN	INGRESO TOTAL
EQUIPOS DE OFIC.			\$ 195,00			
Sumadoras	3	\$ 20,00	\$ 60,00	5	\$ 6,00	\$ 6,00
Teléfonos	1	\$ 35,00	\$ 35,00	5	\$ 3,50	\$ 3,50
Otros			\$ 100,00	5	\$ 10,00	\$ 10,00
MUEBLES Y ENSERES:			\$ 860,00			
Escritorios	4	\$ 100,00	\$ 400,00	6	\$ 40,00	\$ 40,00
Archivadores	2	\$ 100,00	\$ 200,00	6	\$ 20,00	\$ 20,00
Sillas	8	\$ 20,00	\$ 160,00	6	\$ 16,00	\$ 16,00
Otros			\$ 100,00	6	\$ 10,00	\$ 10,00
EQUIPOS DE COMPUTO			\$ 1.200,00			
Computadoras	3	\$ 400,00	\$ 1.200,00	2	\$ 396,00	\$ 396,00
TOTAL		\$ 675,00	\$ 2.255,00		\$ 501,50	\$ 501,50

Elaboración: Cristhian Barreto.

3.1.5 Requerimiento de personal.

A continuación, está la nómina del personal que se necesita para el funcionamiento de la empresa.

Tabla 29 Requerimiento de personal

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
SUELDOS			
Gerente General	1	\$ 650,00	\$ 7.800,00
Agentes de Crédito	1	\$ 379,47	\$ 4.553,64
Cajera	1	\$ 379,47	\$ 4.553,64
Contador	1	\$ 650,00	\$ 7.800,00
TOTAL			\$ 24.707,28

Elaboración: Cristhian Barreto.

3.2 Estudio administrativo

3.2.1 Objetivo del estudio administrativo.

Para que la empresa tenga una dirección en los negocios, es necesario conocer los procesos administrativos que le permitan cumplir de manera eficaz y eficiente los objetivos y metas propuestas.

3.2.2 Base filosófica de la empresa.

Las bases filosóficas en una compañía son muy importantes, permite a la organización tener un horizonte definido.

Así lo define (Chiavenato & Sapiro, 2011) “cada organización nace del sueño o de la voluntad de sus fundadores y de lo que ellos creen respecto a alguna necesidad del mercado que satisfarán, así como de los compradores que sabrán valorar lo que hacen las organizaciones”

3.2.2.1 Misión.

El banquito comunitario del sector Urbirrios permite a los usuarios acceder a mejores condiciones de vida a través del emprendimiento sin muchos requisitos y con la mejor forma de pago en sus préstamos. Permite al usuario sentirse un miembro más de la organización por el servicio que la empresa ofrece.

3.2.2.2 Visión.

Ser a 10 años pioneros en el sector y lograr una expansión a nivel nacional, ser pioneros en la calidad del servicio y atención al cliente.

3.2.3 Arquitectura organizacional.

3.2.3.1 Estructura organizacional y funcional.

La Estructura organizacional está constituida de manera que cada empleado conozca sus actividades y funciones en la organización, de manera que permita realizar el trabajo de manera eficiente, completar objetivos y metas propuestas.

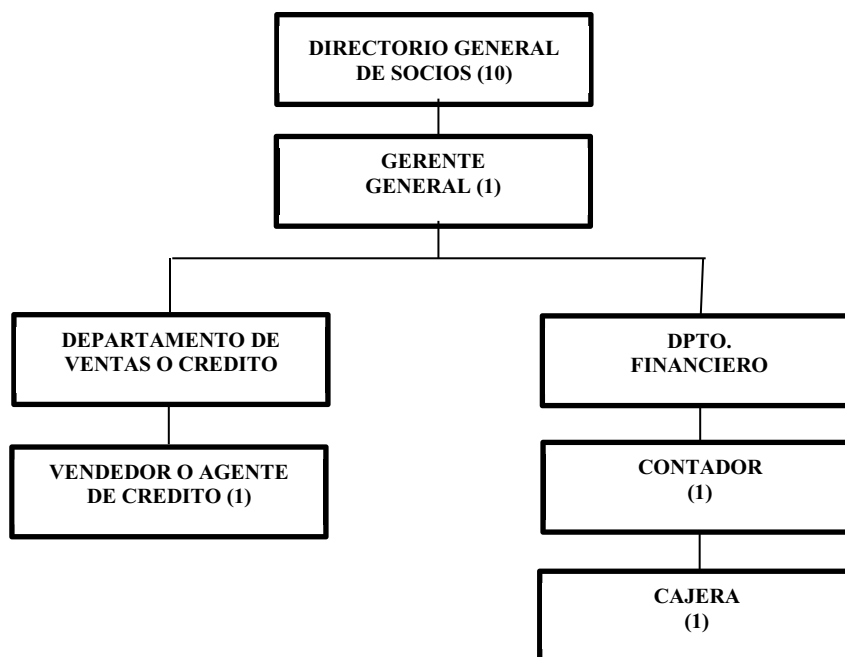


Figura 18 Organigrama

Elaboración: Cristhian Barreto.

Estructura funcional.

La Banca Comunal son organizaciones de apoyo social sin fines de lucro, que buscan el desarrollo de los sectores menos desfavorecidos por medio de microcréditos que apoyen sus actividades productivas, sin embargo se cancelara el sueldo completo a todos los empleados y el personal sea elegido y lo conformen los mismos socios del Directorio General, de esta manera los mismos socios son a la vez parte de la administración de los recursos de la empresa,

Cabe señalar que los mismos laboraran de lunes a viernes, dos horas en la mañana y dos horas en la tarde, es decir cuatro horas al día.

Estará conformado por: Un gerente general, un oficial de crédito, una contadora y un Cajera.

Directorio general de Socios. (10)

Estará conformado por 10 socios inversionistas que serán la máxima autoridad de la institución, este tiene el poder de decidir, aprobar y reformar los estatutos y reglamentos internos de acuerdo a su conveniencia.

Sus funciones son:

- Reformar y aprobar el reglamento interno y los estatutos.
- Asignar entre sus socios una directiva principal.
- Aprobar o reprobar plan de trabajo anual.
- Aceptar o rechazar resultados.
- Asignar un gerente general.

Gerente general. (1)

Sera el representante de la institución en los procesos y asuntos ya que tendrá a su cargo la dirección y manejo de la empresa.

Sus funciones son:

- Velar por los bienes y valores activos de la empresa.
- Organizar, planificar, evaluar, controlar y dirigir de manera idónea y eficaz las actividades de la empresa.
- Trabajar en conjunto con el directorio general de socios.

- Es la persona autorizada y apta para hacer contratación y despido de personal si el caso lo amerita.
- Representar a la empresa en los casos judiciales, para esto requiere de un poder especial asignado por el directorio.
- Detallar mensualmente el estado económico de la empresa adjuntando documentación que lo respalde.
- Presentar informes que le solicite el directorio.

Vendedor. (1)

Sus funciones son:

- Cumplir con el programa de actividades.
- Coordinar sus actividades con el gerente general.
- Reportar resultados.
- Otras actividades asignadas por su jefe inmediato.
- Informar y persuadir a los clientes sobre los servicios que presta la empresa.
- Ingresa y verifica datos de los posibles clientes, para determinar la viabilidad de un crédito.
- Evalúa, analiza y califica clientes.
- Recupera cartera, telefónica o personalmente.

Contador. (1)

Sus funciones son:

- Responsable de la parte y documentación contable.
- Llevar la contabilidad de la empresa.
- Girar cheques y realizar depósitos bancarios.

- Es el responsable de velar la parte contable y de que esta sea llevada con claridad, exactitud, y se mantenga siempre actualizada
- Otras actividades asignadas por su jefe inmediato.

3.2.4 Marco legal relacionado con la empresa.

3.2.4.1 Constitución del Banco Comunal.

El Banco Comunal estará regido por las normas del Sector Financiero Popular y Solidario – Organizaciones – Entidades Asociativas o Solidarias – Cajas – Banco Comunales y cajas de Ahorro.

Para lo que se deberá constituir una Asamblea por personas interesadas en ser parte de la organización y estos a su vez elegirán un Directorio Provisional formado por un presidente, un vicepresidente y un secretario, que serán encargados de realizar los trámites en cuanto a la aprobación del estatuto social y la obtención de la personalidad jurídica, que una vez culminada la asamblea deberá firmar el acta constitutiva con los siguientes requerimientos:

1. Lugar y fecha de constitución.
2. Expresión libre y voluntaria de constituir la organización.
3. Denominación, domicilio y duración.
4. Objeto social.
5. Monto del fondo o capital social inicial.
6. Datos personales de los fundadores.
7. Nómina de la Directiva Provisional.
8. Firma de los fundadores o sus apoderados.

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, podrá otorgar personalidad jurídica a estas organizaciones comunitarias para lo que deberán presentar el acta constitutiva suscrita por al menos diez miembros, la cédula de identidad del representante provisional, así

como, el documento que certifique el depósito del aporte al fondo social de acuerdo a los lineamientos del Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, para luego ser inscrita en el Registro Público.

(Art.5 Reglamento a la Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria).

El Banco Comunal podría pasar hacer una Cooperativa de Crédito cuando supere sus activos, tenga mayor cobertura geográfica y de clientes y aumenten sus operaciones a los requerimientos que fija la Superintendencia. (PLENO)

3.2.4.2 Creación del Banco Comunal.

El Banco Comunal constituirá sus reglamentos organizativos y administrativos en un mes. Es decir, una reunión semanal que en total serán cuatro.

En la primera semana se conocerán a las personas que desean ser beneficiadas con los créditos, esto significa que cada miembro llenará una ficha con información personal y económica, que luego será analizada para poder conocer las necesidades y requerimientos de cada uno y la posibilidad de acceder al crédito, también se dará a conocer las políticas y reglamentos básicos del Banco Comunal.

En la segunda semana luego que se ha identificado el grupo potencial, el cual ya está al tanto de las políticas de la empresa se procede a:

- La presencia del Agente de Crédito, el cual será la persona asignada para dar la capacitación, seguimiento y control necesario a todos los requerimientos del grupo.
- De manera libre y voluntaria el equipo asignará un presidente, un tesorero y un secretario para su comité administrativo interno entre los miembros del grupo, todo esto será aprobado por el Agente de Crédito.
- Se informará todo el procedimiento en cuanto al crédito montos, plazo, interés, mora.

El Agente de Crédito es el representante del Banco Comunal ante el grupo constituido por lo tanto deberá tener:

- Conocimiento en cuanto a las inquietudes de los prestamistas.
- Información personal y económica de cada uno de los miembros del grupo.
- Liderazgo ante el grupo.

En la tercera semana, se facilitará a los miembros del grupo la información básica para el desarrollo micro empresarial en temas como contabilidad básica, servicio al cliente, técnicas y asesoría de ventas, esto se dará de forma general a todo el grupo y para el comité administrativo interno se capacitará en temas como administración de dinero, organización y conducción de reuniones, solución de problemas y reportes. La información de estos temas es fundamental para garantizar el éxito y continuidad del grupo.

En la cuarta semana se revisará todo lo expuesto en las semanas anteriores y se procede a elaborar el libro de actas. A partir de esta reunión empieza el ciclo del préstamo. Regulación Interna, cada Banco Comunal estará constituido por sus socios y trabajadores y se reunirán cada vez que el comité lo crea necesario. Otorgación del crédito, una vez que se entrega el dinero sea de manera individual o grupal, estos firmarán un pagare como respaldo para la recuperación de los fondos otorgados. El Agente de Crédito trabajará en conjunto con el Comité Administrativo Interno, para la aprobación o negación de un crédito y también para dar seguimiento en la inversión del crédito ya que en algunos casos hay socios que destinan el capital al consumo personal y esto pone en peligro el pago de sus obligaciones y la continuidad del grupo. Elección del cliente, esta se dará a personas con negocios ya establecidos que tengan necesidad de crecer o crear mejoras, los créditos están destinados a personas con ingresos medios bajos, pero que a su vez tengan disponibilidad de pago y así asegurar la recuperación de los recursos invertidos.

4 CAPÍTULO IV

4.1 Estudio financiero

4.1.1 Objetivo del estudio.

El objetivo principal de un estudio financiero es conocer el costo real de un proyecto que permita proyectar los ingresos y gastos y a su vez conocer la viabilidad del mismo.

El presente Plan de Control de Utilidades presenta los siguientes propósitos:

Al considerarse una institución financiera hay que tomar en cuenta los cambios que se realizan fuera de la institución pero que pueden causar efecto en la misma, ya sea de forma positiva o negativa.

4.1.1.1 Evaluación de las variables externas.

- El Banquito Comunitario Urbirrios por su buena organización le permite lograr abarcar este barrio y permitir un crecimiento para el siguiente año en un promedio de un 18% pero con una expansión en el resto de barrios.
- La proyección del Banquito Comunitario permite un crecimiento constante lo cual es beneficioso.
- La oferta de este servicio es un poco abundante, pero también exigente, ya que las personas buscan un servicio de mejor calidad. Es así que nuestra empresa se caracteriza por dedicarse a los préstamos con una menor documentación.

4.1.1.2 Objetivos de la empresa.

- Lograr una mayor participación en el mercado y ampliar sus actividades de servicio y aumentar su utilidad en cada año para lograr una expansión nacional.
- Posicionamiento de sus servicios mediante la innovación, calidad y mejoramiento constante de los servicios en la organización.
- Lograr una mayor relación con los clientes.

- Mejorar el desempeño de los diferentes departamentos de la empresa.

4.1.1.3 Con clientes.

- Generar un ambiente propicio de trabajo en el que los funcionarios de la compañía se sientan cómodos.

4.1.1.4 Metas específicas para el año 2018

- Aumento de las ventas en un 18% anual respecto al año anterior.
- Incremento de la utilidad en relación a las ventas.
- Análisis de las premisas para que no afecten a nuestro servicio.
- Distribución del servicio por semestre y anual.

4.1.1.5 Estrategias para alcanzar las metas.

- Aumentar el personal con el fin incrementar el nivel de producción y por ende vender mayor cantidad.
- Crear una política de cobro para nuestros clientes, las cuales pueden ayudar a realizar una mayor rotación del efectivo.
- Incrementar la publicidad de nuestros usuarios.
- Capacitar a nuestros empleados para mejorar en cada uno de los procesos que realizan.

4.1.2 Inversión.

El primer paso que se debe considerar para comprobar la factibilidad del proyecto es conocer los activos fijos, diferidos y variables. Esto permite conocer el monto para la inversión inicial además de detallar de manera más comprensible cada uno del gasto de la inversión.

Los requerimientos de capital para la inversión inicial, se suman los siguientes rubros:

- Inversión en activos fijos

- Inversión en activos diferidos
- Capital de trabajo u operación

4.1.3 Inversión fija.

Se considera inversión fija todos los bienes de una institución o empresa.

Tabla 30 Inversión fija

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
Equipos de Oficina y Cómputo:			1.395.00
Computadoras	3	400.00	1.200.00
Sumadoras	3	20.00	60.00
Teléfonos	1	35.00	35.00
Otros			100.00
MUEBLES Y ENSERES:			860.00
Escritorios	4	100.00	400.00
Archivadores	2	100.00	200.00
Sillas	8	20.00	160.00
Otros			100.00
TOTAL			2.255.00

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.4 Gastos de constitución.

Son todos los gastos y costos referentes a permisos de funcionamiento de la empresa.

Tabla 31 Gastos de constitución

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
GASTOS DE CONSTITUCIÓN			230.00
Trámites Legales	1	200.00	200.00
Varios (SRI, Patente Comercial, Otros.)	1	30.00	30.00
TOTAL			230.00

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.5 Depreciación

Tabla 32 Depreciación

AÑO 1					
DESCRIPCIÓN	MONTO	V. RES.	D. ANUAL	%	A.V.U.
Muebles y Enseres	860	86	129	10%	6
Equipos de Oficina	195	19,5	35,1	10%	5
Equipos de Computo	1.200	396	402	33%	2
TOTAL			566,1		

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.6 Capital de trabajo.

El capital de trabajo constituye el motor principal de un proyecto, de ahí radica la importancia de conocerlo clasificado en activos fijos y variables. Los costos fijos son propios de la empresa, estos no dependen de la producción que realice la empresa, siempre se van a generar, aunque no se exista producción. Los costos variables son aquellos que si dependen de la producción de una empresa.

4.1.6.1 Política de cartera a clientes.

La política de cartera del banquito comunitario consiste en hacer un seguimiento de los clientes que accedan a nuestro servicio y monitorear la inversión del préstamo.

4.1.6.2 Sueldos.

Son los costos y los gastos de los pagos al recurso humano que laborara en la empresa, por los servicios prestados.

Tabla 33 Sueldos

Detalle	Año 1
Valor Nomina de Personal Administrativo	\$ 15.600,00
Valor Nomina de Personal Operativo MOD	\$ 4.553,64
Valor Nomina de Personal de Apoyo MOI	\$ 4.553,64
Total Nomina de Empleados	\$ 24.707,28
Aporte Personal 9,45%	\$ 2.334,84
Total Aporte Patronal 11,15%	\$ 2.754,86
Total Décimo Tercer Sueldo	\$ 2.058,94
Total Décimo Cuarto Sueldo	\$ 1.500,00
Fondo de reserva	\$ 2.058,12
Vacaciones	\$ 1.029,47
Total Gastos de Personal	\$ 31.773,83

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.7 Gastos de ventas.

Son todos los costos y gastos que se generan por la venta o comercialización de un producto.

Tabla 34 gastos de ventas

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
GASTOS PUBLICIDAD			240.00
Publicidad	12	20.00	240.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS			240.00
Suministros de Oficina	12	20.00	240.00
GASTOS GENERALES			480.00
Servicios Básicos (Agua, luz, teléfono.)	12	40.00	480.00
OTROS GASTOS			240.00
Capacitación	12	10.00	120.00
Otros	12	10.00	120.00
TOTAL			1.200.00

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.8 Costos y gastos proyectados.

Son los costos y gastos proyectados para un periodo determinado.

Tabla 35 costos y gastos proyectados

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Capital semilla	\$75.000,00
Gastos de Ventas	\$1.200,00
Sueldos y salarios	\$31.773,83
Depreciaciones	\$566,10
Muebles, suministros y enseres	\$2.255,00
Gastos de Constitución	\$230,00
TOTAL	\$111.024,93

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.9 Proyección de los Ingresos.

La proyección de ingresos por ventas para los años siguientes se la realiza a un 18%

Tabla 36 proyección de los ingresos

Número	Año	Ventas
1	2018	\$ 114.480,00
2	2019	\$ 123.286,40
3	2020	\$ 145.477,95
4	2021	\$ 171.663,98
5	2022	\$ 202.563,50
6	2023	\$ 239.024,93
7	2024	\$ 282.049,42
8	2025	\$ 332.818,31
9	2026	\$ 392.725,61
10	2027	\$ 463.416,22

Elaboración: Cristhian Barreto.

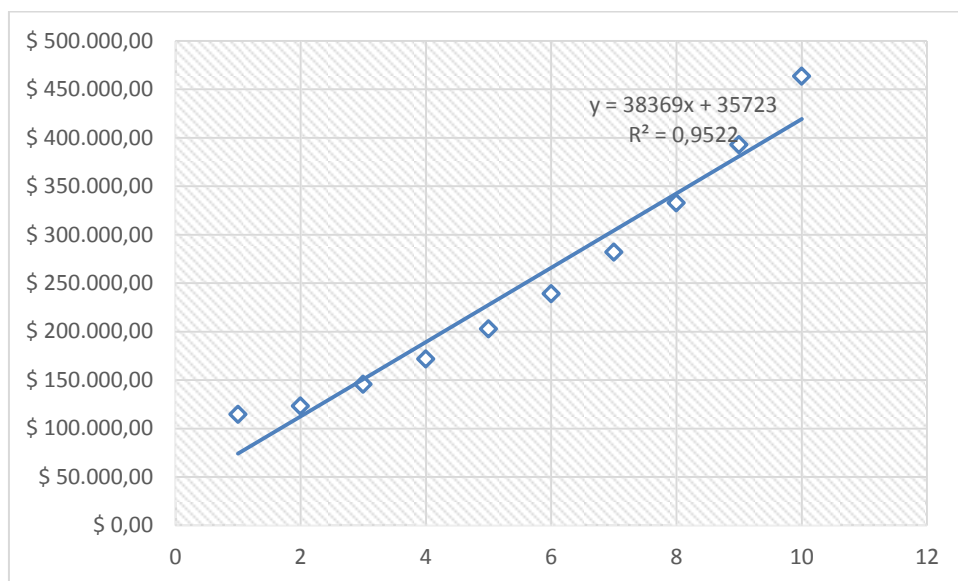


Figura 19 Proyección de ingresos

Elaboración: Cristhian Barreto.

Como se puede observar las ventas tienen una ecuación directamente proporcional es decir que al pasar los años las ventas aumentan.

4.1.10 Ingresos por servicios.

Son todas las entradas de dinero por las ventas realizadas y otros factores. En cuanto a los ingresos por ventas se considera ingreso la capital semilla, que será el capital líquido para la entrega de los préstamos que es de \$ 75.000.00.

También se considera ingreso el cobro de la tasa de interés nominal que a los préstamos de \$ 500.00 es del 13% a seis meses y el 26% del préstamo de los \$ 1.000.00 a un año.

Como otro ingreso también tendremos el cobro del 5% del monto total del crédito para los costos y gastos operativos. El interés por mora tomando en consideración una incurrancia en mora del 20% de clientes por quincena.

Y los ingresos por multa que son los ingresos recaudados por la inasistencia a las reuniones mensuales obligatorias, tomando en consideración un 10% de inasistencia de clientes por quincena.

4.1.11 Capital semilla.

El capital semilla es el ingreso se utilizara para realizar los préstamos, en el no constan el resto de gastos costos para la puesta en marcha del negocio.

Tabla 37 capital semilla

DESCRIPCIÓN	TOTAL
CAPITAL INICIAL	
Capital semilla	75.000.00

Elaboración: Cristhian Barreto.

INGRESOS POR COBRO DE LA TASA DE INTERES NOMINAL 26% ANUAL

Tabla 38 ingresos por cobro tasa al 26% anual

Descripción	Capital	Interés Anual 26%
INGRESOS PRESTAMOS \$ 500.00		
1er CICLO		
Tasa de interés nominal (13% - 6 meses)	\$25.000.00	\$ 3.250.00
INGRESOS PRESTAMOS \$ 500.00		
2do CICLO		
Tasa de interés nominal (13% - 6 meses)	\$25.000.00	\$ 3.250.00
INGRESOS PRESTAMOS \$ 1.000.00		
A UN AÑO		
Tasa de interés nominal (26% anual)	\$50.000.00	13.000.00
TOTAL		\$ 19.500

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.12 Ingresos por interés por mora.

Tabla 39 ingresos por interés de mora

DESCRIPCIÓN		INTERÉS POR MORA MENSUAL	INTERÉS POR MORA ANUAL
INGRESOS PRÉSTAMOS (\$500.00 1er SEMESTRE)			\$ 750.00
Interés por mora.	10 x 12.50	\$ 125.00	\$ 750.00
INGRESOS PRÉSTAMOS (\$500.00 2do SEMESTRE)			\$ 750.00
Interés por mora.	10 x 12.50	\$ 125.00	\$ 750.00
INGRESOS PRÉSTAMOS \$ 1.000.00			\$ 3.000.00
Interés por mora.	10 x 25.00	\$ 250.00	\$ 3.000.00
TOTAL			\$ 4.500.00

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.13 Ingresos por gastos y costos administrativos y operativos.

Tabla 40 ingresos por gastos y costos administrativos y operativos

DESCRIPCIÓN	CAPITAL	5%
INGRESOS PRÉSTAMOS (500.00 1er SEMESTRE)		\$ 2.500.00
Costos administrativos y Operativos (5%)	\$ 25.000.00	\$ 1.250.00
INGRESOS PRÉSTAMOS (500.00 2do SEMESTRE)		
Costos administrativos y Operativos (5%)	\$ 25.000.00	\$ 1.250.00
INGRESOS PRÉSTAMOS \$ 1.000.00		\$ 2.500.00
Costos administrativos y Operativos (5%)	\$ 50.000.00	\$ 2.500.00
TOTAL		\$ 5.000.00

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.14 Otros ingresos por multas.

Tabla 41 otros ingresos por multas

DESCRIPCIÓN	TOTAL
INGRESOS PRÉSTAMOS (500.00 1er SEMESTRE)	60.00
Ingresos por multa	60.00
INGRESOS PRÉSTAMOS (500.00 2do SEMESTRE)	60.00
Ingresos por multa	600.00
INGRESOS PRESTAMOS \$ 1.000.00	120.00
Ingresos por multa	240.00

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.15 Total de ingresos por servicios.

Tabla 42 total de ingresos por ventas

DESCRIPCIÓN	TOTAL
En préstamos de \$500.00	35.740.00
Capital	25.000.00
Tasa de Interés Nomina l (13% anual) X 2	6.500.00
Interés por Mora X 2	1.500.00
Costos administrativos y Operativos (5%) X 2	2.500.00
Otros (Multas)	240.00
En préstamos de \$1.000.00	68.740.00
Capital	50.000.00
Interés Nominal (26% anual)	13.000.00
Interés por Mora	3.000.00
Costos administrativos y Operativos 5%	2.500.00
Otros (Multas)	240.00
TOTAL INGRESOS ANUALES	104.480.00

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.16 Clasificación de los costos.

Tabla 43 clasificación de los costos

DESCRIPCIÓN	C. FIJOS	C. VARIABLES	TOTAL
Capital semilla	\$ 75.000,00		\$ 75.000,00
Gastos de ventas		\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Sueldos y salarios	\$ 31.773,83		\$ 31.773,83
Depreciación	\$ 566,10		\$ 566,10
Muebles, suministros y enseres	\$ 2.255,00		\$ 2.255,00
Gastos de constitución	\$ 230,00		\$ 230,00
	\$ 109.824,93	\$ 1.200,00	\$ 111.024,93

Elaboración: Cristhian Barreto

4.1.17 Proyecciones de costos y gastos.

4.1.17.1 Proyección de costos.

Tabla 44 proyección de costos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Valor Nomina de Personal Administrativo	\$ 15.600,00	\$ 16.068,00	\$ 16.550,04	\$ 17.046,54	\$ 17.557,94	\$ 18.084,68	\$ 18.627,22	\$ 19.186,03	\$ 19.761,61	\$ 20.354,46
Valor Nomina de Personal Operativo MOD	\$ 4.553,64	\$ 4.690,25	\$ 4.830,96	\$ 4.975,89	\$ 5.125,16	\$ 5.278,92	\$ 5.437,28	\$ 5.600,40	\$ 5.768,41	\$ 5.941,47
Valor Nomina de Personal de Apoyo MOI	\$ 4.553,64	\$ 4.690,25	\$ 4.830,96	\$ 4.975,89	\$ 5.125,16	\$ 5.278,92	\$ 5.437,28	\$ 5.600,40	\$ 5.768,41	\$ 5.941,47
Total Nomina de Empleados	\$ 24.707,28	\$ 25.448,50	\$ 26.211,95	\$ 26.998,31	\$ 27.808,26	\$ 28.642,51	\$ 29.501,78	\$ 30.386,84	\$ 31.298,44	\$ 32.237,40
Aporte Personal 9,45%	\$ 2.334,84	\$ 2.404,88	\$ 2.477,03	\$ 2.551,34	\$ 2.627,88	\$ 2.706,72	\$ 2.787,92	\$ 2.871,56	\$ 2.957,70	\$ 3.046,43
Total Aporte Patronal 11,15%	\$ 2.754,86	\$ 2.837,51	\$ 2.922,63	\$ 3.010,31	\$ 3.100,62	\$ 3.193,64	\$ 3.289,45	\$ 3.388,13	\$ 3.489,78	\$ 3.594,47
Total Décimo Tercer Sueldo	\$ 2.058,94	\$ 2.120,71	\$ 2.184,33	\$ 2.249,86	\$ 2.317,36	\$ 2.386,88	\$ 2.458,48	\$ 2.532,24	\$ 2.608,20	\$ 2.686,45
Total Décimo Cuarto Sueldo	\$ 1.500,00	\$ 1.545,00	\$ 1.591,35	\$ 1.639,09	\$ 1.688,26	\$ 1.738,91	\$ 1.791,08	\$ 1.844,81	\$ 1.900,16	\$ 1.957,16
Fondo de reserva	\$ 2.058,12	\$ 2.119,86	\$ 2.183,46	\$ 2.248,96	\$ 2.316,43	\$ 2.385,92	\$ 2.457,50	\$ 2.531,22	\$ 2.607,16	\$ 2.685,38
Vacaciones	\$ 1.029,47	\$ 1.060,35	\$ 1.092,16	\$ 1.124,93	\$ 1.158,68	\$ 1.193,44	\$ 1.229,24	\$ 1.266,12	\$ 1.304,10	\$ 1.343,22
Total Gastos de Personal	\$ 31.773,83	\$ 59.805,10	\$ 61.599,25	\$ 63.447,23	\$ 65.350,64	\$ 67.311,16	\$ 69.330,50	\$ 71.410,41	\$ 73.552,72	\$ 75.759,31

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.17.2 Proyecciones de Otros Gastos.

Tabla 45 Proyecciones de otros gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA Y CAPITAL										
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Capital semilla	\$ 75.000,00	\$ 78.750,00	\$ 82.687,50	\$ 86.821,88	\$ 91.162,97	\$ 95.721,12	\$ 100.507,17	\$ 105.532,53	\$ 110.809,16	\$ 116.349,62
Gastos de ventas	\$ 1.200,00	\$ 1.236,00	\$ 1.273,08	\$ 1.311,27	\$ 1.350,61	\$ 1.391,13	\$ 1.432,86	\$ 1.475,85	\$ 1.520,12	\$ 1.565,73
TOTAL	\$ 76.200,00	\$ 79.986,00	\$ 83.960,58	\$ 88.133,15	\$ 92.513,58	\$ 97.112,25	\$ 101.940,04	\$ 107.008,38	\$ 112.329,28	\$ 117.915,34

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.18 Estado de pérdidas y ganancias.

La proyección de ingresos por ventas para los años siguientes se la realiza a un 18%, mientras que el capital semilla debe incrementarse un 5% por año y para los egresos se realizaron la proyección a un 3% considerando la tasa de inflación anual, a excepción de los suministros muebles y enseres de oficina que se los mantiene constante.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS										
BANQUITO COMUNITARIO URBIRRIOS										
PROYECCIÓN A 10 AÑOS										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS										
Ventas	\$ 104.480,00	\$123.286,40	\$ 145.477,95	\$ 171.663,98	\$202.563,50	\$239.024,93	\$282.049,42	\$332.818,31	\$392.725,61	\$463.416,22
Caja	\$ 10.000,00									
TOTAL INGRESOS	\$ 114.480,00	\$123.286,40	\$ 145.477,95	\$ 171.663,98	\$202.563,50	\$239.024,93	\$282.049,42	\$332.818,31	\$392.725,61	\$463.416,22
EGRESOS										
Capital semilla	\$ 75.000,00	\$ 78.750,00	\$ 82.687,50	\$ 86.821,88	\$ 91.162,97	\$ 95.721,12	\$100.507,17	\$105.532,53	\$110.809,16	\$116.349,62
Gastos de ventas	\$ 1.200,00	\$ 1.236,00	\$ 1.273,08	\$ 1.311,27	\$ 1.350,61	\$ 1.391,13	\$ 1.432,86	\$ 1.475,85	\$ 1.520,12	\$ 1.565,73
Sueldos y Salarios	\$ 31.773,83	\$ 32.727,05	\$ 33.708,86	\$ 34.720,12	\$ 35.761,73	\$ 36.834,58	\$ 37.939,61	\$ 39.077,80	\$ 40.250,14	\$ 41.457,64
Depreciaciones	\$ 566,10	\$ 566,10	\$ 164,10	\$ 164,10	\$ 164,10	\$ 129,00	0.00	0.00	0.00	0.00
Suministro muebles y enseres	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00
Gastos Const.	\$ 230,00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL EGRESOS	\$ 111.024,93	\$115.534,15	\$ 120.088,54	\$ 125.272,37	\$130.694,41	\$136.330,82	\$142.134,65	\$148.341,18	\$154.834,42	\$161.627,99
UTILIDAD BRUTA	\$ 3.455,07	\$ 7.752,25	\$ 25.389,42	\$ 46.391,61	\$ 71.869,10	\$102.694,11	\$139.914,77	\$184.477,13	\$237.891,19	\$301.788,23
(-) Part. Emp. 15%	\$ 518,26	\$ 1.162,84	\$ 3.808,41	\$ 6.958,74	\$ 10.780,36	\$ 15.404,12	\$ 20.987,22	\$ 27.671,57	\$ 35.683,68	\$ 45.268,24
TOTAL	\$ 518,26	\$ 1.162,84	\$ 3.808,41	\$ 6.958,74	\$ 10.780,36	\$ 15.404,12	\$ 20.987,22	\$ 27.671,57	\$ 35.683,68	\$ 45.268,24
Util. DESP Part. Emp.	\$ 2.936,81	\$ 6.589,42	\$ 21.581,00	\$ 39.432,87	\$ 61.088,73	\$ 87.289,99	\$118.927,55	\$156.805,56	\$202.207,51	\$256.520,00
TOTAL	\$ 2.936,81	\$ 6.589,42	\$ 21.581,00	\$ 39.432,87	\$ 61.088,73	\$ 87.289,99	\$118.927,55	\$156.805,56	\$202.207,51	\$256.520,00
(-) impuesto la Renta	-\$ 417,66	-\$ 625,06	\$ 945,15	\$ 3.622,93	\$ 6.871,31	\$ 10.801,50	\$ 19.334,51	\$ 26.910,11	\$ 35.990,50	\$ 56.440,50
UTILIDAD NETA	\$ 3.354,47	\$ 7.214,48	\$ 20.635,85	\$ 35.809,94	\$ 54.217,42	\$ 76.488,49	\$ 99.593,04	\$129.895,45	\$166.217,01	\$200.079,50

Tabla 46 estado de pérdidas y ganancias
Elaboración: Crithian Barreto.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
BANQUITO COMUNITARIO URBIRRIOS					
PROYECCIÓN A 10 AÑOS					
	1er trimestre	2do trimestre	3er trimestre	4to trimestre	AÑO 1
INGRESOS					
servicio	\$ 85.245,00	\$ 9.495,00	\$ 10.245,00	\$ 9.495,00	\$114.480,00
Caja	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 10.000,00
Prestamos de 500	\$ 25.000,00				\$ 25.000,00
Prestamos de 1000	\$ 50.000,00				\$ 50.000,00
Interés prestamos de 500	\$ 1.625,00	\$ 1.625,00	\$ 1.625,00	\$ 1.625,00	\$ 6.500,00
Prestamos de 1000	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 13.000,00
Interés por mora 500	\$ 750,00		\$ 750,00		\$ 1.500,00
Interés por mora 1000	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 3.000,00
Ingresos por gastos y costos 500	\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 2.500,00
Ingresos por gastos y costos 1000	\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 2.500,00
Ingresos por multas	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 480,00
TOTAL INGRESOS					
EGRESOS					
Capital semilla	\$ 18.750,00	\$ 18.750,00	\$ 18.750,00	\$ 18.750,00	\$ 75.000,00
Gastos de ventas	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.200,00
Sueldos y Salarios	\$ 7.943,46	\$ 7.943,46	\$ 7.943,46	\$ 7.943,46	\$ 31.773,83
Depreciaciones	\$ 141,53	\$ 141,53	\$ 141,53	\$ 141,53	\$ 566,10
Suministro muebles y enseres	\$ 563,75	\$ 563,75	\$ 563,75	\$ 563,75	\$ 2.255,00
Gastos Const.	\$ 230,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 230,00
TOTAL EGRESOS	\$ 27.928,73	\$ 27.698,73	\$ 27.698,73	\$ 27.698,73	\$111.024,93
UTILIDAD BRUTA	\$ 57.316,27	-\$ 18.203,73	-\$ 17.453,73	-\$ 18.203,73	\$ 3.455,07
(-) Part. Emp. 15%	\$ 8.597,44	-\$ 2.730,56	-\$ 2.618,06	-\$ 2.730,56	\$ 518,26
TOTAL	\$ 8.597,44	-\$ 2.730,56	-\$ 2.618,06	-\$ 2.730,56	\$ 518,26
Util. DESP Part. Emp.	\$ 48.718,83	-\$ 15.473,17	-\$ 14.835,67	-\$ 15.473,17	\$ 2.936,81
TOTAL	\$ 48.718,83	-\$ 15.473,17	-\$ 14.835,67	-\$ 15.473,17	\$ 2.936,81
(-) impuesto la Renta	-\$ 104,41	-\$ 104,41	-\$ 104,41	-\$ 104,41	-\$ 417,66
UTILIDAD NETA	\$ 48.823,24	-\$ 15.368,76	-\$ 14.731,26	-\$ 15.368,76	\$ 3.354,47

Tabla 47 estado de pérdidas y ganancias trimestral un año

Elaboración: Cristhian Barreto

El estado de Pérdidas y Ganancia muestra la siguiente proyección que se realizó en la tabla anterior, como resultado se obtiene que a pesar de contar con una utilidad negativa para los tres últimos trimestre, se obtiene beneficio. Esto se debe a que el capital obtenido solo se considera en el primer trimestre, sin embargo la empresa puede seguir con sus actividades ya que es el primer año y pueden mejorar según se proyecta en el flujo total.

4.1.18.1 Utilidad neta.

AÑOS	UTILIDAD
1	\$ 3.354,47
2	\$ 7.214,48
3	\$ 20.635,85
4	\$ 35.809,94
5	\$ 54.217,42
6	\$ 76.488,49
7	\$ 99.593,04
8	\$ 129.895,45
9	\$ 166.217,01
10	\$ 200.079,50

Tabla 48 utilidad neta

Elaboración: Cristhian Barreto.

Para liquidar el impuesto a la renta, se aplicó la base imponible en la siguiente tabla:

FRACCION BASICA	EXCESO HASTA	IMPUESTO FRACCION BASICA	% IMP. FRACCION EXENTA
0	11.290	0	0%
11.290	14.390	0	5%
14.390	17.990	155	10%
17.990	21.600	515	12%
21.600	43.190	948	15%
43.190	64.770	4.187	20%
64.770	86.370	8.503	25%
86.370	115.140	13.903	30%
115.140	EN ADELANTE	22.534	35%

Tabla 49 Impuesto

Fuente: www.sri.gob.ec

4.1.19 Flujo de caja.

FLUJO DE CAJA											
BANQUITO COMUNITARIO URBIRRIOS											
PROYECTADO A 10 AÑOS											
DESCRIPCION	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS											
Servicio		\$114.480,00	\$123.286,40	\$145.477,95	\$171.663,98	\$202.563,50	\$239.024,93	\$282.049,42	\$332.818,31	\$392.725,61	\$463.416,22
Capital Inicial	-\$ 111.024,93										
TOTAL INGRESOS		\$114.480,00	\$123.286,40	\$145.477,95	\$171.663,98	\$202.563,50	\$239.024,93	\$282.049,42	\$332.818,31	\$392.725,61	\$463.416,22
EGRESOS											
Capital semilla		\$ 75.000,00	\$ 78.750,00	\$ 82.687,50	\$ 86.821,88	\$ 91.162,97	\$ 95.721,12	\$ 100.507,17	\$ 105.532,53	\$ 110.809,16	\$ 116.349,62
Gastos de ventas		\$ 1.200,00	\$ 1.236,00	\$ 1.273,08	\$ 1.311,27	\$ 1.350,61	\$ 1.391,13	\$ 1.432,86	\$ 1.475,85	\$ 1.520,12	\$ 1.565,73
Sueldos y Salarios		\$ 31.773,83	\$ 32.727,05	\$ 33.708,86	\$ 34.720,12	\$ 35.761,73	\$ 36.834,58	\$ 37.939,61	\$ 39.077,80	\$ 40.250,14	\$ 41.457,64
Suministro muebles enseres		\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00	\$ 2.255,00
Depreciaciones		\$ 566,10	\$ 566,10	\$ 164,10	\$ 164,10	\$ 164,10	\$ 129,00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos Const.		\$ 230,00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Part. Emp. (Util.)		\$ 518,26	\$ 1.162,84	\$ 3.808,41	\$ 6.958,74	\$ 10.780,36	\$ 15.404,12	\$ 20.987,22	\$ 27.671,57	\$ 35.683,68	\$ 45.268,24
Impuesto la Renta		\$ 417,66	\$ 625,06	-\$ 945,15	\$ 3.622,93	\$ 6.871,31	\$ 10.801,50	\$ 19.334,51	\$ 26.910,11	\$ 35.990,50	\$ 56.440,50
TOTAL EGRESOS		\$111.960,85	\$117.322,04	\$122.951,80	\$135.854,04	\$148.346,08	\$162.536,44	\$182.456,38	\$202.922,87	\$226.508,60	\$263.336,72
FLUJO DE CAJA	-\$ 111.024,93	\$ 2.519,15	\$ 5.964,36	\$ 22.526,15	\$ 35.809,94	\$ 54.217,42	\$ 76.488,49	\$ 99.593,04	\$ 129.895,45	\$ 166.217,01	\$ 200.079,50
VAN DE CADA PERIODO	-\$ 111.024,93	\$ 2.266,44	\$ 4.827,75	\$ 16.404,34	\$ 23.462,04	\$ 31.958,88	\$ 40.563,86	\$ 47.518,50	\$ 55.759,41	\$ 64.193,38	\$ 69.519,71

Tabla 50 Flujo de caja

Elaboración: Cristhian Barreto.

FLUJO DE CAJA BANQUITO COMUNITARIO URBIRRIOS PROYECCIÓN A 1 AÑOS						
DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	1
INGRESOS						
Servicio		\$85.245,00	\$ 9.495,00	\$ 10.245,00	\$ 9.495,00	\$114.480,00
Caja		\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 10.000,00
Prestamos de 500		\$25.000,00				\$ 25.000,00
Prestamos de 1000		\$50.000,00				\$ 50.000,00
Interés prestamos de 500		\$ 1.625,00	\$ 1.625,00	\$ 1.625,00	\$ 1.625,00	\$ 6.500,00
Prestamos de 1000		\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 13.000,00
Interés por mora 500		\$ 750,00		\$ 750,00		\$ 1.500,00
Interés por mora 1000		\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 3.000,00
Ingresos por gastos y costos 500		\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 2.500,00
Ingresos por gastos y costos 1000		\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 625,00	\$ 2.500,00
Ingresos por multas		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 480,00
Capital inicial	-\$111.024,93					
TOTAL INGRESOS		\$85.245,00	\$ 9.495,00	\$ 10.245,00	\$ 9.495,00	\$114.480,00
EGRESOS						
Capital semilla		\$18.750,00	\$ 18.750,00	\$ 18.750,00	\$ 18.750,00	\$ 75.000,00
Gastos de ventas		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.200,00
Sueldos y Salarios		\$ 7.943,46	\$ 7.943,46	\$ 7.943,46	\$ 7.943,46	\$ 31.773,83
Depreciaciones		\$ 141,53	\$ 141,53	\$ 141,53	\$ 141,53	\$ 566,10
Suministro muebles y enseres		\$ 563,75	\$ 563,75	\$ 563,75	\$ 563,75	\$ 2.255,00
Gastos Const.		\$ 230,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 230,00
(-) Part. Emp. 15%		\$ 8.597,44	-\$ 2.730,56	-\$ 2.618,06	-\$ 2.730,56	\$ 518,26
(-) impuesto la Renta		-\$ 104,41	-\$ 104,41	-\$ 104,41	-\$ 104,41	-\$ 417,66
TOTAL EGRESOS		\$36.630,59	\$ 25.072,59	\$ 25.185,09	\$ 25.072,59	\$111.960,85
FLUJO DE CAJA	-\$ 111.024,93	\$48.614,41	-\$15.577,59	-\$ 14.940,09	-\$ 15.577,59	\$ 2.519,15
VAN DE CADA PERIODO	-\$ 111.024,93	\$43.551,57	-\$ 13.955,29	-\$ 13.384,18	-\$ 13.955,29	\$ 2.266,44

Tabla 51 Flujo de caja proyectado 1 año

Elaboración: Cristhian Barreto

VAN TOTAL DEL PROYECTO \$ (108.768,13)

Para una comprensión mejor se realizó un flujo trimestralmente para conocer la distribución del dinero en cada una de las etapas, teniendo una el mayor flujo en el primer trimestre, esto se debe por el desembolso del capital destinado a los préstamos del servicio, los mismos que solo se recuperan al final del periodo.

4.1.20 Estado de situación financiera proyectada

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA										
BANQUITO COMUNITARIO URBIRRIOS										
PROYECCIÓN A NUEVE AÑOS										
Activos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
<i>Activos Corrientes</i>										
Caja	\$ 10.000,00									
Disponible	\$ 75.000,00	\$ 78.750,00	\$ 82.687,50	\$ 86.821,88	\$ 91.162,97	\$ 95.721,12	\$100.507,17	\$105.532,53	\$110.809,16	\$116.349,62
materiales de operaciones	\$ 1.200,00	\$ 1.236,00	\$ 1.273,08	\$ 1.311,27	\$ 1.350,61	\$ 1.391,13	\$ 1.432,86	\$ 1.475,85	\$ 1.520,12	\$ 1.565,73
Muebles y enseres	\$ 860,00									
sueños y salarios	\$ 31.773,83	\$ 59.805,10	\$ 61.599,25	\$ 63.447,23	\$ 65.350,64	\$ 67.311,16	\$ 69.330,50	\$ 71.410,41	\$ 73.552,72	\$ 75.759,31
Total Activos Corrientes	\$118.833,83	\$139.791,10	\$145.559,83	\$151.580,38	\$157.864,22	\$164.423,41	\$171.270,53	\$178.418,79	\$185.882,00	\$193.674,66
<i>Activos Fijos</i>										
Equipos y Maquinarias	\$ 1.395,00									
-Depreciación Acumulada		-\$ 566,10	-\$ 566,10	-\$ 164,10	-\$ 164,10	-\$ 164,10	-\$ 129,00			
Total Activo Fijo	\$ 1.395,00	-\$ 566,10	-\$ 566,10	-\$ 164,10	-\$ 164,10	-\$ 164,10	-\$ 129,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Activo Diferido										
Intangibles y Diferidos	\$ 796,10									
Total Activo Diferido	\$ 796,10									
Total Activo	\$121.024,93	\$139.225,00	\$144.993,73	\$151.416,28	\$157.700,12	\$164.259,31	\$171.141,53	\$178.418,79	\$185.882,00	\$193.674,66
Pasivo										
<i>Participación de los Trabajadores</i>		\$ 1.010,03	\$ 1.637,01	\$ 2.359,00	\$ 3.096,44	\$ 3.916,72	\$ 4.832,81	\$ 5.861,93	\$ 6.979,74	\$ 8.215,49
Impuesto a Pagar		\$ 278,33	\$ 356,36	\$ 286,85	\$ 339,97	\$ 1.037,21	\$ 1.815,89	\$ 2.192,52	\$ 3.459,37	\$ 4.859,89
Total Pasivos	\$ 0,00	\$ 1.288,35	\$ 1.993,37	\$ 2.645,85	\$ 3.436,42	\$ 4.953,93	\$ 6.648,70	\$ 8.054,45	\$ 10.439,11	\$ 13.075,37
Patrimonio										
Capital Suscrito	\$111.024,93	\$111.024,93	\$111.024,93	\$111.024,93	\$111.024,93	\$111.024,93	\$111.024,93	\$111.024,93	\$111.024,93	\$111.024,93
Utilidad Acumulada Retenida		\$ 1.773,36	\$ 5.684,11	\$ 10.266,62	\$ 14.536,72	\$ 18.318,52	\$ 22.208,29	\$ 26.743,20	\$ 30.445,05	\$ 34.183,44
Total Patrimonio	\$111.024,93	\$112.798,29	\$116.709,04	\$121.291,55	\$125.561,65	\$129.343,45	\$133.233,22	\$137.768,14	\$141.469,98	\$145.208,37
Total Pasivo+ Patrimonio	\$ 111.024,93	\$ 114.086,64	\$ 118.702,41	\$ 123.937,40	\$ 128.998,07	\$ 134.297,38	\$ 139.881,92	\$ 145.822,58	\$ 151.909,10	\$ 158.283,75

Tabla 52 Estado de situación financiera proyectada
Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.21 Evaluación financiera.

4.1.21.1 Valor actual neto (VAN).

Como un instrumento o herramienta financiera nos ayudara a determinar que el proyecto genere utilidades suficientes para cubrir la inversión inicial

AÑOS	VAN
0	\$ -111.024,93
1	226644,16%
2	\$ 4.827,75
3	\$ 16.404,34
4	\$ 23.462,04
5	\$ 31.958,88
6	\$ 40.563,86
7	\$ 47.518,50
8	\$ 55.759,41
9	\$ 64.193,38
10	\$ 69.519,71
VAN	\$ 245.449,38

Tabla 53 Valor actual neto (VAN)

Elaboración: Cristhian Barreto.

Comentario. - Una vez realizado el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) se pudo determinar que el estudio es viable, puesto que indica la totalidad de recursos económicos que obtiene el inversionista al final de la vida útil del proyecto, que es un total de \$ 56.173,28 valor correspondiente al retorno liquido actualizado que genero el proyecto en estudio.

4.1.22 Tasa Interna de Retorno (TIR).

Esta herramienta nos hace referencia entre los ingresos y egresos presentes a la vez representa la tasa máxima de interés ganado para cubrir los gastos generados.

AÑOS	TIR
0	\$ -111.024,93
1	\$ 2.266,44
2	\$ 4.827,75
3	\$ 16.404,34
4	\$ 23.462,04
5	\$ 31.958,88
6	\$ 40.563,86
7	\$ 47.518,50
8	\$ 55.759,41
9	\$ 64.193,38
10	\$ 69.519,71
TIR	18,48%

Tabla 54 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Elaboración: Cristhian Barreto.

Comentario. - la Tasa de descuento que se usó para calcular el VAN es de 11,15%, y nos da una TIR del 18,48% lo que nos indica que el presente estudio investigativo es rentable y está diseñado para generar beneficios.

4.1.22.1 Periodo de recuperación (PayBack).

FLUJO	FLUJO ACUMULADO	FLUJO VP	FLUJO ACUMULADO
\$ 2.519,15	\$ 2.519,15	\$ 2.266,44	\$ 2.266,44
\$ 5.964,36	\$ 8.483,51	\$ 4.827,75	\$ 7.094,19
\$ 22.526,15	\$ 31.009,66	\$ 16.404,34	\$ 23.498,53
\$ 35.809,94	\$ 66.819,60	\$ 23.462,04	\$ 46.960,57
\$ 54.217,42		\$ 31.958,88	\$ 78.919,44
\$ 76.488,49		\$ 40.563,86	
\$ 99.593,04		\$ 47.518,50	
\$ 129.895,45		\$ 55.759,41	
\$ 166.217,01		\$ 64.193,38	
\$ 200.079,50		\$ 69.519,71	

INVERSIÓN INICIAL	\$ 111.024,93	INVERSIÓN INICIAL	\$ 111.024,93
ULTIMO FLUJO	\$ 35.809,94		\$ 31.958,88
POR RECUPERAR	\$ 44.205,33		\$ 32.105,49
PR: AÑOS	0,81		0,995
AÑOS	5		6

Tabla 55 Periodo de recuperación (PayBack).

Elaboración: Cristhian Barreto.

Tras un análisis se puede concluir que la recuperación de la inversión del proyecto se la obtiene en 5 años y realizando la misma ecuación en valor presente nos indica que esta se recupera en 6 años.

Este análisis se puede concluir que el proyecto es rentable puesto que se obtiene rentabilidad al momento de ejecutar el proyecto, así como indican sus índices de rentabilidad y estimadores.

INDICADOR	VALOR	CONDICIÓN	RESULTADO
TASA DE DESCUENTO	11,15%		
TIR	18,48%	TIR > tasa de descuento	Factible
VAN	\$ 245.449,38	VAN > 0	Factible
PAY BACK	Sexto año recuperación		Factible

Tabla 56 Indicadores

Elaboración: Cristhian Barreto.

4.1.23 Análisis de riesgos.

“El objetivo de este análisis es identificar las variables y los factores que están sometidos a una probabilidad importante de cambio, los cuales influyan en los resultados de este proyecto” (Varela, 2008); se concluye esto ya que el entorno que rodea al banquito comunal es cambiante y existen variables externas que son incontrolables e impredecibles, es por este motivo que se realiza un análisis de los siguientes riesgos.

- Riesgos de mercado
- Riesgos técnicos
- Riesgos económicos
- Riesgos financieros

4.1.23.1 Riesgos de mercado.

Los riesgos de mercado se producen a partir de la cultura de los clientes, ya que estos deciden si dedicar más dinero al consumo o ahorro. Así mismo se considera un riesgo de mercado al desempleo ya que las personas al no contar con un dinero extra para destinar al consumo hacen que los centros comerciales tengan menos ventas y no accedan a préstamos bancarios.

4.1.23.2 Riesgos técnicos.

Los riesgos técnicos están asociados con los equipos que permiten el funcionamiento del proyecto. Es primordial hacer una evaluación correcta de los equipos de la organización para verificar que trabajen de manera óptima.

4.1.23.3 Riesgos económicos.

Los riesgos económicos se relacionan directamente con las ventas proyectadas. Para evaluar este riesgo, se aplica un análisis de sensibilidad con la disminución de las ventas en 5%, 10% y 25% para conocer el cambio que esto provoca.

4.1.23.4 Riesgos financieros.

Los riesgos financieros que pueden ocurrir en el proyecto son, por ejemplo, una demora del aporte de los socios, o quizás ocurra un incremento en el monto de capital, lo que significaría un cambio en los flujos económicos que a su vez retrasaría el desarrollo y ejecución del proyecto.

4.1.24 Análisis de estructura financiera.

El análisis financiero permite analizar las razones financieras del proyecto, las cuales son obtenidas de diferentes operaciones realizadas a partir del Estado de resultado y estado de Situación Financiera, que sirven como base para conocer las operaciones y situación actual de la empresa.

Razón corriente. - Es el resultado de dividir los activos corrientes sobre los pasivos corrientes, a continuación, los resultados que dieron los balances:

Índice financiero	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Activo corriente	\$ 134.683,08	\$ 140.298,57	\$ 146.161,28	\$ 152.282,55	\$ 158.674,29	\$ 165.348,94	\$ 172.319,55	\$ 179.599,79	\$ 187.203,97
Pasivo corriente	\$ 1.288,35	\$ 1.993,37	\$ 2.645,85	\$ 3.436,42	\$ 4.953,93	\$ 6.648,70	\$ 8.054,45	\$ 10.439,11	\$ 13.075,37
Razón Corriente	104,54	70,38	55,24	44,31	32,03	24,87	21,39	17,20	14,32

Tabla 57 razón de endeudamiento

Elaboración: Cristhian Barreto.

Esto quiere decir que por cada \$1,00 que la empresa tenga de pasivo corriente, tendrá en el año uno \$104,54, año dos \$70,38, año tres \$55,24, año cuatro \$44,31, año cinco \$32,03, año seis \$24,87, año siete \$21,39, año ocho \$17,20, año nueve \$14,32 como respaldo de sus actividades en los activos corrientes, existe una variación importante en los primeros años ya que el banquito cuente con suficiente liquidez para iniciar las operaciones al pasar los años va disminuyendo el índice de razón corriente pero sin embargo el banquito comunal sigue siendo rentable.

Capital de trabajo. - Se obtiene de restar los activos corrientes de los pasivos corrientes, a continuación, los resultados:

Índice financiero	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Activo corriente	\$ 134.683,08	\$ 140.298,57	\$ 146.161,28	\$ 152.282,55	\$ 158.674,29	\$ 165.348,94	\$ 172.319,55	\$ 179.599,79	\$ 187.203,97
Pasivo corriente	\$ 1.288,35	\$ 1.993,37	\$ 2.645,85	\$ 3.436,42	\$ 4.953,93	\$ 6.648,70	\$ 8.054,45	\$ 10.439,11	\$ 13.075,37
capital de trabajo	\$ 133.394,73	\$ 138.305,20	\$ 143.515,43	\$ 148.846,14	\$ 153.720,37	\$ 158.700,23	\$ 164.265,10	\$ 169.160,67	\$ 174.128,60

Tabla 58 Capital de trabajo

Elaboración: Cristhian Barreto.

Es la liquidez con la que cuenta la empresa para las operaciones luego de que se cancelen los pasivos corrientes, esto permite la puesta en marcha del negocio, y como se observa cuenta con suficiente dinero.

Razón de deuda o nivel de endeudamiento. - Se obtiene de la división del pasivo sobre el activo, nos permite establecer el grado de participación de los acreedores, en los activos de la empresa.

Índice financiero	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Pasivo	\$ 1.288,35	\$ 1.993,37	\$ 2.645,85	\$ 3.436,42	\$ 4.953,93	\$ 6.648,70	\$ 8.054,45	\$ 10.439,11	\$ 13.075,37
Activo	\$ 134.116,98	\$ 139.732,47	\$ 145.997,18	\$ 152.118,45	\$ 158.510,19	\$ 165.219,94	\$ 172.319,55	\$ 179.599,79	\$ 187.203,97
Razón de deuda	0,96%	1,43%	1,81%	2,26%	3,13%	4,02%	4,67%	5,81%	6,98%

Tabla 59 razón de deuda

Elaboración: Cristhian Barreto

Por cada dólar que la empresa tiene en el activo tiene un nivel de endeudamiento en el año uno, 0,96%, año dos 1,43%, año tres 1,81%, año cuatro 2,26% año cinco 3,13%, año seis 4,02%, año siete 4,67%, año ocho 5,81%, año nueve 6,98%, existe un nivel de endeudamiento en el pasivo.

Leverage o apalancamiento. - Es otra forma de determinar el endeudamiento, es frente al patrimonio de la empresa, para establecer el grado de compromiso de los accionistas, para con los acreedores, se determina con la división del patrimonio sobre el activo.

Índice financiero	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Patrimonio	\$ 109.421,14	\$ 113.331,89	\$ 117.914,40	\$ 122.184,50	\$ 125.966,30	\$ 129.856,07	\$ 134.390,98	\$ 138.092,83	\$ 141.831,22
Pasivo	\$ 1.288,35	\$ 1.993,37	\$ 2.645,85	\$ 3.436,42	\$ 4.953,93	\$ 6.648,70	\$ 8.054,45	\$ 10.439,11	\$ 13.075,37
Razón de deuda	1,18%	1,76%	2,24%	2,81%	3,93%	5,12%	5,99%	7,56%	9,22%

Tabla 60 apalancamiento

Elaboración: Cristhian Barreto

El banquito comunal cuenta con un nivel de endeudamiento o comprometido su patrimonio en el año uno en 1,18%, año dos 1,76%, año tres 2,24%, año cuatro 2,81%, año cinco 3,93%, año seis 5,12%, año siete 5,99%, año ocho 7,56%, año nueve 9,22% el nivel de endeudamiento que se conlleva depende de las obligaciones que se tiene con los socios y de la capacidad de los activos fijos o corrientes. Una empresa con capacidad de endeudamiento alto puede perjudicar a la empresa siempre y cuando no tenga suficiente liquidez, en el caso en banquito comunitario cuenta con suficiente liquidez.

4.1.25 Conclusiones y recomendaciones.

Una vez realizadas las encuestas y la entrevista se obtuvo información clave con las cuales se podrán sacar las mejores conclusiones y recomendaciones para realizar una buena propuesta y poner en marcha el plan.

4.1.25.1 Conclusiones.

En conclusión se obtiene como resultado la formulación de un estudio de factibilidad, de acuerdo a lo establecido en el Objetivo General, para la implementación de un banco comunal en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta el mismo que fue realizado con la ayuda de los pequeños emprendedores del sector Urbirrios que facilitó la obtención de información.

También se pudo concluir que la demanda existente en el sector es insatisfecha, esto debido a que no existe una entidad bancaria que ayude a ciertos grupos de personas que no pueden acceder a la banca tradicional y como resultado se obtuvo que los pequeños negocios sean los consumidores potenciales del servicio.

Se caracterizó a los clientes de acuerdo a sus necesidades, las personas que tienen un negocio son los clientes potenciales, además se incluyó a cierto grupo de personas que la banca tradicional excluye, en donde este proyecto las incluye pero con un seguimiento más continuo.

También se concluye que el estudio técnico, económico y financiero son viables, en donde se detalla la estructura organizacional de la empresa, en el análisis económico financiero tanto el VAN como el TIR son factibles, lo cual indica que el proyecto genera beneficios económicos

Se concluye que la creación el Banco Comunal en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta debe ser dentro del lapso del tiempo establecido en el proyecto ya que una vez realizadas las encuestas y la entrevista se pudo determinar que existe demanda del servicio y existen los recursos económicos necesarios para la puesta en marcha del plan, además un estudio que respalda que si se aplican las estrategias y los controles de manera adecuada se puede llegar a tener éxito en el negocio.

4.1.25.2 Recomendaciones.

Se recomiendo que el estudio de factibilidad del banquito comunal en el sector Urbirrios de la ciudad de Manta sea analizado de forma minuciosa, ya que el mismo se puede aplicar a otros barrios lo cual permite una expansión.

También se recomienda aprovechar la demanda que existe en el sector, satisfaciendo las necesidades de los clientes en cuanto al servicio no existe competencia.

Se recomienda diversificar a largo plazo el servicio de préstamos, esto debido a que existen múltiples necesidades que pueden ser satisfechos mediante este proyecto, implementar un sistema de control que verifique el destino del crédito de las personas de alto riesgo, con esto se garantiza el retorno del préstamo, la continuidad de los grupos y el éxito de la empresa.

Realizar seguimientos continuos de control interno para verificar que se estén cumpliendo con los objetivos propuestos, caso contrario tomar los correctivos necesarios a tiempo para así garantizar la continuidad del proyecto.

Se recomienda que el proyecto deba realizarse dentro del periodo establecido, esto debido a que los cambios que puedan afectar al proyecto alteren los resultados y afectar la rentabilidad.

A N E X O S

ANEXO 1

FORMULARIO DE ENCUESTAS

Dirigido a las personas que tienen negocios informales y locales comerciales, sobre la creación de un Banco Comunal para la obtención de pequeños préstamos en el Sector Urbirrios, Parroquia Tarqui del Cantón Manta.

CONTENIDO:

14. ¿Ha sido beneficiada en alguna ocasión por un crédito de un Banco Tradicional o de la Banca Comunitaria?

- Si ()
- No ()

15. ¿Está en condiciones para acceder a un préstamo bancario? (Garantías-Hipotecas)

- Si ()
- No ()

16. ¿Cuál necesita un préstamo a quien acude?

- Banca Tradicional ()
- Banca Comunal ()
- Familiar – Amigo ()
- Usurero ()

17. ¿Está conforme con la tasa de interés que le cobra su prestamista?

- Si ()
- No ()

18. ¿Considera necesario la aparición de un Banco Comunal en su sector?

- Si ()
- No ()

19. ¿Le gustaría acceder a un crédito de la Banca Comunal?

- Si ()

- No ()

20. ¿Le gustaría acceder a un microcrédito que no le exija una garantía hipotecaria, ni avales de bienes reales?

- Si ()

- No ()

21. ¿Considera usted que los Bancos Comunales facilitan el acceso a un crédito?

- Si ()

- No ()

22. ¿Con que frecuencia realiza un préstamo?

- Cada mes ()

- Cada tres meses ()

- Cada seis meses ()

- Cada año ()

23. ¿Considera que un préstamo comunal le dará la oportunidad de emprender un negocio?

- Si ()

- No ()

24. ¿En qué edad fluctúa el dueño del establecimiento?

- 18 a 25 años ()

- 26 a 35 años ()

- 36 a 45 años ()

- 45 a 60 años ()

- 61 o más ()

25. ¿Cuál es el sexo del propietario del negocio?

- Sexo femenino ()

- Sexo masculino ()

26. ¿De acuerdo a las necesidades y requerimientos de su negocio cual es el valor que considera necesario para mejorar sus actividades comerciales?

- \$80.00 - \$200.00 ()

- \$200.00 - \$300.00 ()

- \$300.00 - \$500.00 ()

- \$500.00 o MAS ()

27. ¿En caso de requerir un crédito para que estaría dirigido, para la compra de activos fijos o para capital de trabajo?

- Activos Fijos ()

- Capital de Trabajo ()

ANEXO 2

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS

Entrevista dirigida al autor del proyecto del Banco Comunitario.

Cuestionario de preguntas:

1. ¿Cuenta con capital para iniciar sus operaciones?
2. ¿Cree usted que esta inversión es rentable?
3. ¿Considera que su servicio es de calidad y competitivo?
4. ¿Ha considerado la competencia?
5. ¿Considera que oferta es competitiva?
6. ¿Cuenta con capital suficiente para cubrir la demanda?
7. ¿Tiene capacidad para extenderse a otros grupos?
8. ¿Por qué escogió el sector Urbirrios como lugar de u operaciones?

5 BIBLIOGRAFÍA

Alemán, J. (07 de Mayo de 2015). *El Diario*. Obtenido de Ocho diferencias entre la banca ética y la banca tradicional: http://www.eldiario.es/norte/navarra/contrapunto/diferencias-banca-etica-tradicional_6_385371470.html

Alemán, J. (07 de Mayo de 2015). eldiario.es. *Ocho diferencias entre la banca ética y la banca tradicional*, pág. 1.

ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2009. Constitución de la Republica.

ASAMBLEA NACIONAL DEL ECUADOR. Ley de Economía Popular y Solidaria. Quito, 2011.

BANCA DE LAS OPORTUNIDADES. (31 de Enero de 2017). Obtenido de Banca Comunal: <http://bancadelasoportunidades.gov.co/es/programas/programa-de-asistencia-tecnica-banca-comunal>

BANCO MUNDIAL. (2017). El Banco Mundial en Ecuador. *Ecuador: panorama general*, 1.

BUSTOS, M. E. (2014). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BANCO COMUNAL PARA LAS COMUNIDADES DE LAPARROQUIA EUGENIO ESPEJO, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA*. IBARRA.

CHAIN, N. S. (2011). *PROYECTOS DE INVERSIÓN Formulación y Evaluación* (Segunda ed.). Santiago de Chile.: Pearson Educación.

Chaves, G. L. (2017). *BANCA DE LAS OPORTUNIDADES*. Obtenido de Programa de Asistencia Técnica - Banca Comunal: <http://bancadelasoportunidades.gov.co/es/programas/programa-de-asistencia-tecnica-banca-comunal>

Chiavenato, I., & Sapiro, A. (2011). *Planeación Estratégica Fundamentos y Aplicación* (Segunda ed.). México. D.F.: McGRAW-HILL.

Choque, J. D. (s.f.). *BREVE HISTORIA DE LA METODOLOGÍA DE BANCOS COMUNALES*. Obtenido de HISTORIA DE BANCOS COMUNALES: <http://www.bancoscomunales.org/historia.htm>

ECOSTRAVEL. (2017). *Manta Ecuador*. Obtenido de Manta Ecuador: <https://www.ecostravel.com/ecuador/ciudades-destinos/manta.php>

Ecuale. (2017). Provincia de Manabí. *Ecuale*, 1.

Mintzberg, H. (1994). *The Rise and Fall of Strategic Planning*. Montreal: Harvard Business Review.

PLENO, E. (s.f.). Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del sector financiero popular y solidario. 2008. Ecuador.

Solidario, B. (2016). *Solidario mi Negocio*. Obtenido de Microcrédito o crédito para microempresarios: <http://www.banco-solidario.com/solidario-con-mi-negocio/cr%C3%A9dito/microcr%C3%A9dito-o-cr%C3%A9dito-para-microempresarios/>

Tomalá M. (2005). Términos Económicos. Análisis Ediciones. Primera Edición. Ecuador.

Instituciones.

Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (**Finca**)

Fundación Espoir (**Mi Bankito**)

Banco D-Miro