



Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí
Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera Administración de Empresas

Proyecto de emprendimiento previo a la obtención de grado de:
Licenciado en Administración de Empresas.

Tema:

Creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la Ciudad de Manta

Autor:

Anchundia Cobeña Ronald Ariel

Manta – Ecuador

2021

CERTIFICACIÓN

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-01-F-010
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO.	REVISIÓN: 1 Página II de 83

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, certifico:

Haber dirigido y revisado el trabajo de titulación, cumpliendo el total de ... horas, bajo la modalidad de Emprendimiento, cuyo tema del proyecto es “**Creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta**”, el mismo que ha sido desarrollado de acuerdo a los lineamientos internos de la modalidad en mención y en apego al cumplimiento de los requisitos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico, por tal motivo CERTIFICO, que el mencionado proyecto reúne los méritos académicos, científicos y formales, suficientes para ser sometido a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

La autoría del tema desarrollado, corresponde al señor/señora/señorita **Anchundia Cobeña Ronald Ariel**, estudiante de la carrera de Administración de empresas, período académico 2020-2021, quien se encuentra apto para la sustentación de su trabajo de titulación.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 19 de febrero de 2021.

Lo certifico,



Eco. César Alarcón
Docente Tutor(a)

DEDICATORIA

Este proyecto de emprendimiento va dedicado en primer lugar a Dios por ser la guía en mi vida, por darme las fuerzas necesarias, y gracias a ello culminar una etapa más de mi vida.

A mi madre por ser mi motivación e inspiración para desarrollar mi talento y motivarme a alcanzar mis anheladas metas.

A mi papá y hermanos quienes me brindaron su apoyo incondicional y su guía permanente de hacer las cosas bien.

Y a todas las personas que estuvieron a mi lado alentándome para seguir a delante y cumplir lo propuesto.

Ronald Ariel Anchundia Cobeña.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por la fortaleza que me dio para culminar mi proyecto de emprendimiento y por estar cuidando de mí y de mis seres queridos durante todo este proceso.

A mis padres por brindarme su apoyo incondicional, al igual que la valentía y la determinación de querer lograr mis objetivos, siempre con una sonrisa y responsabilidad.

A mis hermanos quienes siempre han dado sus consejos para que yo tenga fortaleza y culmine exitosamente mis metas propuestas.

A mis docentes, quienes marcaron un antes y un después en mi etapa como estudiante, mejorando mis habilidades académicas y profesionales.

A mi tutor quien ha dirigido con sus conocimientos y enseñanzas este proceso, siempre de manera empática y directa.

GRACIAS A TODOS.

Ronald Ariel Anchundia Cobeña.

Índice General

CERTIFICACIÓN	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
Tema	1
1. Descripción del proyecto.	2
1.1. Planteamiento del problema.	2
1.1.1. Formulación del problema	4
1.2. Objetivos del proyecto.	5
1.2.1. Objetivo general.....	5
1.2.2. Objetivos específicos.	5
1.3. Justificación del proyecto.....	5
1.3.1. Justificación teórica.	5
1.3.2. Justificación práctica.....	6
1.3.3. Justificación metodológica.....	6
1.4. Delimitación del proyecto.	7
1.4.1. Delimitación geográfica.....	7
1.4.2. Delimitación temporal.	7
1.4.3. Delimitación social (beneficiarios).....	7
2. Planteamiento estratégico.	8
2.1. Visión.	8
2.2. Misión.....	8
2.3. Valores empresariales.	8
2.4. Análisis interno del proyecto.....	9
3. Estudio de mercadotecnia	10
3.1. Análisis externo.....	10
3.2. Segmento del mercado.	10
3.3. Población de estudio.....	11
3.4. Tamaño de la muestra.	11
3.5. Técnicas de recolección de datos	14
3.6. Estudio de las variables del Marketing Mix (producto, precio, promoción, plaza)	30
3.6.1. Marketing Mix.	30
3.6.2. Producto o Servicio:.....	30

3.6.3.	Precio:	30
3.6.4.	Plaza:	31
3.6.5.	Promoción:	31
3.7.	Análisis competitivo (Porter)	31
3.7.1.	Poder de negociación de los clientes.	31
3.7.2.	Poder de negociación de los proveedores.	32
3.7.3.	Amenaza de nuevos competidores entrantes.	32
3.7.4.	Amenaza de productos o servicios sustitutos.	32
3.7.5.	Rivalidad entre los competidores existentes.	33
4.	Descripción del producto.	34
4.1.	Características del producto/servicio.	34
5.	Estudio técnico	36
5.1.	Descripción de las características de localización del negocio.	36
5.2.	Realización de un bosquejo del área de trabajo.	38
5.3.	Diagrama de procesos.	39
5.4.	Listado de máquinas, equipos y herramientas.	43
6.	Estudio organizacional.	44
6.1.	Organigrama estructural y funcional.	44
6.2.	Funciones según las responsabilidades de cada persona.	46
6.3.	Previsión de RRHH	47
7.	Estudio legal y societario.	50
7.1.	Marco legal.	50
7.2.	Requisitos para su legitimidad.	50
8.	Estudio económico financiero.	54
8.1.	Estructura de costos y gastos.	54
8.2.	Proyección de ventas	54
8.3.	Plan de inversión	55
8.4.	Líneas de financiamiento	57
8.5.	Flujo de caja proyectado	59
8.6.	Estado de resultados proyectado.	60
8.7.	Estado de situación financiera proyectado.	61
9.	Evaluación financiera.	62
9.1.	WACC	62

9.2.	VAN	62
9.3.	TIR	63
9.4.	PAYBACK.....	63
9.5.	Relación Beneficio/Costo (RBC).....	64
9.6.	Razones financieras.....	64
10.	Conclusiones y Recomendaciones.....	65
10.1.	Conclusiones.....	65
10.2.	Recomendaciones.....	66
11.	Bibliografía	67
12.	Anexos	68
12.1.	Formato de encuesta	68

Índice de Tablas

Tabla 1 Estratificación de la muestra	13
Tabla 2 Pregunta 1	14
Tabla 3 Pregunta 2	15
Tabla 4 Pregunta 3	16
Tabla 5 Pregunta 4	17
Tabla 6 Pregunta 5	18
Tabla 7 Pregunta 6	19
Tabla 8 Pregunta 7	20
Tabla 9 Pregunta 8	21
Tabla 10 Pregunta 9	22
Tabla 11 Pregunta 10	23
Tabla 12 Pregunta 11	24
Tabla 13 Pregunta 12	25
Tabla 14 Pregunta 13	26
Tabla 15 Pregunta 14	27
Tabla 16 Pregunta 15	28
Tabla 17 Pregunta 16	29
Tabla 18 Máquinas, equipos y herramientas	43
Tabla 19 Funciones según las responsabilidades de cada persona	46
Tabla 20 Nómina del personal	49
Tabla 21 Estructura de costos y gastos.....	54
Tabla 22 Proyección de ventas.....	55
Tabla 23 Activos.....	55
Tabla 24 Activos diferidos.....	56
Tabla 25 Capital de trabajo	57
Tabla 26 Inversión	57
Tabla 27 Composición del capital.....	58
Tabla 28 Crédito CFN.....	58
Tabla 29 Amortización	58
Tabla 30 Flujo de caja proyectado	59
Tabla 31 Estado de resultados proyectados.....	60
Tabla 32 Estado de situación financiera proyectado	61
Tabla 33 WACC	62
Tabla 34 VAN	62

Tabla 35 TIR.....	63
Tabla 36 PAYBACK.....	63
Tabla 37 Relación Beneficio/Costo.....	64
Tabla 39 Razones Financieras.....	64

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Estratificación de la muestra	13
Gráfico 2 Pregunta 1	14
Gráfico 3 Pregunta 2	15
Gráfico 4 Pregunta 3	16
Gráfico 5 Pregunta 4	17
Gráfico 6 Pregunta 5	18
Gráfico 7 Pregunta 6	19
Gráfico 8 Pregunta 7	20
Gráfico 9 Pregunta 8	21
Gráfico 10 Pregunta 9	22
Gráfico 11 Pregunta 10	23
Gráfico 12 Pregunta 11	24
Gráfico 13 Pregunta 12	25
Gráfico 14 Pregunta 13	26
Gráfico 15 Pregunta 14	27
Gráfico 16 Pregunta 15	28
Gráfico 17 Pregunta 16	29

Índice de Imágenes

Imagen 1 Localización del negocio..... 37
 Imagen 2 Bosquejo del área de trabajo 38

Índice de Figuras

Figura 1 Proceso de apertura de cuenta de ahorro 40
 Figura 2 Proceso para solicitar un crédito 41
 Figura 3 Proceso para depósito o retiro en cajeros 42
 Figura 4 Organigrama estructural y funcional..... 45

“CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA CIUDAD DE MANTA”

Autor: Ronald Ariel Anchundia Cobeña

RESUMEN

El presente proyecto de investigación orientado a la elaboración e innovación de un emprendimiento, tiene la finalidad de realizar un estudio de factibilidad para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito dentro de la ciudad de Manta. Dentro de esta elaboración de investigación, se presenta un análisis de los lineamientos y la actual situación del sector cooperativo ecuatoriano basado y respaldado en las leyes relacionadas al mismo. El objetivo del proyecto se establece a partir de la necesidad de conocer los mercados relacionados al sector, de tal manera que se permita conocer las necesidades de la ciudadanía que no han sido atendidas para fijar nuestra comunidad demandante, permitiendo así establecer que la creación de esta cooperativa es conveniente y factible. De igual manera se elaboró un plan estratégico de mercadeo, dentro del cual se planteó factores internos indispensables como misión, visión, objetivos y estrategias. Y, mediante el estudio financiero planteado, se logrará verificar la viabilidad que tiene el presente proyecto. Mismo que se encuentra orientado al servicio de brindar oportunidades de créditos a toda la ciudadanía en general, pero aún más a los jóvenes universitarios que tengan en mente una idea de negocio y que por falta de financiamiento no han llegado a hacerla realidad. Por esta razón el presente proyecto plantea buscar cubrir necesidades financieras de socios y clientes, y brindar confianza y seguridad en los servicios que oferte para ser económicamente solventes.

Palabras claves: Cooperativa de ahorro y crédito, estudio de factibilidad, viabilidad, emprendimiento, financiera, solventes.

**"CREATION OF A SAVINGS AND CREDIT COOPERATIVE IN THE CITY OF
MANTA"**

Author: Ronald Ariel Anchundia Cobeña

ABSTRACT

This research project aimed at the development and innovation of an enterprise, has the purpose of carrying out a feasibility study for the creation of a savings and credit cooperative within the city of Manta. Within this research preparation, an analysis of the guidelines and the current situation of the Ecuadorian cooperative sector is presented based on and supported by the laws related to it. The objective of the project is established from the need to know the markets related to the sector, in such a way that it is possible to know the needs of the citizens that have not been attended to fix our demanding community, thus allowing to establish that the creation of this cooperative is convenient and feasible. In the same way, a strategic marketing plan was developed, within which indispensable internal factors such as mission, vision, objectives and strategies were raised. And, through the proposed financial study, it will be possible to verify the viability of this project. Same that is oriented to the service of providing credit opportunities to all citizens in general, but even more to young university students who have a business idea in mind and who due to lack of financing have not come to make it a reality. For this reason, the present project proposes to seek to cover the financial needs of partners and clients, and to provide confidence and security in the services it offers to be economically solvent.

Keywords: Credit union, feasibility study, feasibility, entrepreneurship, financial, solvent.

Tema

“Creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta”

1. Descripción del proyecto.

El presente proyecto de emprendimiento comprende el estudio de factibilidad para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta la cual se espera pueda ser de mucha ayuda para los ciudadanos y estudiantes universitarios que quieran realizar sus emprendimientos, pero por falta de financiamiento no logran llevarlos a cabo. Además de esto en la actualidad después de la pandemia que está cruzando la ciudad y el mundo entero, muchas personas pusieron negocios “online” para poder subsistir, la idea es que ellos puedan crecer sus negocios y que esto ayude a reactivar la economía de la ciudad.

1.1. Planteamiento del problema.

Manta es gran ciudad con personas trabajadoras que buscan la manera de emprender negocios de cualquier tipo para poder subsistir, pero muchas veces no son capaces de lograrlo debido a la falta de financiamiento, el cual es el principal problema para el cuál tratamos de darle una solución mediante la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en donde todas estas personas puedan obtener un crédito para así poner en marcha sus emprendimientos.

El conseguir empleo se ha vuelto algo muy complicado, por esta razón los ciudadanos necesitan hacer emprendimientos, aún más ya que la carrera de administración de empresas tiene como objetivo formar profesionales que aporten al desarrollo del país con ideas que puedan formar parte en el sector productivo. Gracias a esto muchos estudiantes están optando por realizar sus propios emprendimientos con lo aprendido en los salones de clases y con ayuda de los docentes.

Considero que las Cooperativas de Ahorro y Crédito son de mucha importancia para la economía de la ciudad de Manta, ya que muchos de los préstamos que se realizan son para

proyectos de emprendimiento, microempresas, y distintos proyectos, que con su conformación ayudarán al crecimiento económico de la ciudad de Manta.

La situación actual que está viviendo el mundo ha afectado a todos los países y su economía, ya que se han suspendido muchas actividades económicas, por ese motivo también se ha dado mucho desempleo y es algo que también afecta a la ciudad de Manta.

Pero poco a poco se va a superar esta pandemia y cuando esto suceda, las personas estarán listas para reanudar sus actividades y unas otras habrán aprovechado esta situación para crear nuevos negocios o emprendimientos, por lo que necesitarán un financiamiento, en el cuál se espera que la Cooperativa de Ahorro y Crédito que se planea crear, sea la cual ofrezca sus servicios y así puedan reanudar las actividades y comenzar a crecer económicamente como ciudad.

La carencia de motivación y organización de compañías solventes que hay en la localidad puede ser un factor que afecta el desarrollo de los microempresarios, por lo que el proyecto se enfoca en organizarlos e incentivarlos para que acudan a las cooperativas de ahorro y crédito, alentando el ahorro y crédito de tal manera que puedan empezar nuevas microempresas en la ciudad de Manta, ya que con facilidad que autorizará la institución los microempresarios puedan adquirir este crédito y así cumplir sus objetivos de emprender o incrementar su negocio.

Las cooperativas de ahorro y crédito están estructuradas de acuerdo a las leyes establecidas por cada país, es esencial que cada cooperativa deba tener una serie de servicios financieros alcanzables para crear oportunidades de negocio a sus socios y clientes.

El objetivo de las cooperativas de ahorro y crédito es contribuir con personas de aquellos sectores que menos beneficiados a progresar por medio de un prestamos con tasas moderadas y

así que ellos puedan desarrollar un negocio para conseguir prosperidad en su vida personal. Las características de una cooperativa de ahorro y crédito es que los socios tienen la confianza de poder invertir su dinero estableciendo ideas claras y los objetivos a cumplir en un determinado tiempo, así mismo establecer los beneficios que le corresponde a cada uno.

1.1.1. Formulación del problema.

Problema General

¿De qué manera contribuye una nueva cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta al desarrollo de los emprendedores?

Problemas específicos

¿Cómo está orientado el estudio de mercado en la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta para los emprendedores?

¿De qué manera contribuye el estudio técnico que considera criterios de beneficios para emprendedores en la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta?

¿Cuál es el modelo del estudio organizacional para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta para emprendedores?

¿Cuáles son los criterios más importantes del estudio financiero en la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta para emprendedores?

1.2. Objetivos del proyecto.

1.2.1. Objetivo general.

Analizar la factibilidad para la creación de una Cooperativa de Ahorro y crédito en la ciudad de Manta para emprendedores.

1.2.2. Objetivos específicos.

Determinar el estudio de mercado para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta para emprendedores.

Analizar el estudio técnico para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta para emprendedores.

Establecer un estudio organizacional para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta para emprendedores.

Identificar el estudio financiero para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta para emprendedores.

1.3. Justificación del proyecto.

1.3.1. Justificación teórica.

La iniciativa de crear una cooperativa de ahorro y crédito se da, con el objetivo de poder ayudar a los pequeños emprendedores que muchas veces no cuenta con el financiamiento para poder desarrollar sus negocios, ya que se les dificulta obtener un préstamo. Este proyecto además de poder ayudar a muchas personas, también podrá ayudar a reactivar la economía de la ciudad de Manta.

Para poder cumplir con este proyecto es necesario realizar antes esta investigación, de la cual podremos verificar si el proyecto será factible y de esta manera buscar las mejores técnicas con las que se pueda lograr una consolidación óptima en el mercado.

Con la realización de este proyecto, también podré alcanzar uno de mis objetivos personales, mediante el cual tendré la oportunidad de crear mi propio negocio que me ayudará a lograr mis metas propuestas, sintiéndome de la misma manera prospero. Con este emprendimiento también podré culminar mis estudios, donde obtendré mi título de tercer nivel y me podré graduar como Licenciado en Administración de Empresas.

1.3.2. Justificación práctica.

Este proyecto de emprendimiento se realiza con el propósito de aplicar los conocimientos adquiridos durante el tiempo de estudio, que fueron nueve semestres en la carrera de administración de empresas, de la Facultad de Ciencias Administrativas, de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Lo que podrá garantizar que se llevará a cabo un emprendimiento de calidad que beneficiará a muchas personas, como es una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta.

1.3.3. Justificación metodológica.

El tipo de investigación es descriptivo, ya que la investigación consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan.

El diseño de la investigación que se utilizará será de una investigación no experimental debido a que se realiza sin manipular deliberadamente las variables. Se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables (Hernández Sampieri , Fernández Collado , & Baptista Lucio , 2014).

En la investigación se aplicará un enfoque cuantitativo porque representa un conjunto de procesos, es secuencial y probatorio. Utiliza una recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías (Hernández Sampieri , Fernández Collado , & Baptista Lucio , 2014).

1.4. Delimitación del proyecto.

1.4.1. Delimitación geográfica.

El presente proyecto de emprendimiento será ejecutado en la ciudad de Manta, provincia de Manabí, Ecuador.

1.4.2. Delimitación temporal.

El proyecto de emprendimiento está proyectado para cinco años.

1.4.3. Delimitación social (beneficiarios).

Este emprendimiento está dirigido a los ciudadanos de Manta, que sean económicamente activos y que necesiten créditos para sus emprendimientos o distintas necesidades.

2. Planteamiento estratégico.

El plan estratégico de la empresa se refiere al plan maestro en el que la alta dirección recoge las decisiones estratégicas corporativas que ha adoptado <<hoy>> (es decir, en el momento que ha realizado la reflexión estratégica con su equipo de dirección), en referencia a lo que hará en los tres próximos años, para lograr una empresa competitiva que le permita satisfacer las expectativas de sus diferentes grupos de interés (stakeholders) (Sainz de Vicuña Ancín , 2017).

2.1. Visión.

Ser una institución con gran participación, capaz de satisfacer las necesidades de nuestros clientes siendo solidarios y empáticos, creando confianza, para que podamos llegar a muchas personas, siendo reconocidos a través de la excelencia.

2.2. Misión.

Brindar un servicio de financiamiento de calidad adaptado a las necesidades de cada cliente para que puedan emprender nuevos negocios, ayudando de esta manera a la economía de la ciudad y creando nuevas oportunidades.

2.3. Valores empresariales.

- Solidaridad: Dar una atención al cliente de calidad, logrando con el cumplimiento de los objetivos establecidos, con respeto ante la diversidad de opiniones, conocimiento y habilidades.
- Empatía: Percibir los pensamientos del cliente, donde se pueda lograr un entendimiento de las necesidades, ayudando de esta manera a una mejor comprensión, para establecer una solución

- Confianza: Otorgar un servicio responsable, con transparencia, logrando colaboración, respeto y apoyo mutuo, para poder constituir una buena relación con el cliente.

2.4. Análisis interno del proyecto.

Fortalezas:

- Conocimientos adquiridos durante nueve semestres de administración de empresas, que serán aplicados.
- Asesoría de personal docente.
- Calidad de servicio.
- Créditos accesibles.

Debilidades:

- Falta de financiamiento.
- Carencia de experiencia en el negocio.

3. Estudio de mercadotecnia

Proporciona herramientas de análisis que ayudan a interpretar y conocer a profundidad el mercado, especialmente porque permiten identificar las motivaciones personales y sociales sobre el uso, consumo o compra. No se pueden definir estrategias sin estudios previos porque son las fuentes de información las que aportan argumentos a las estrategias, además de servir como un escenario de aproximación al mercado (Juárez , 2018).

3.1. Análisis externo.

Oportunidades:

- Ciudadanos dispuestos a emprender.
- Personas con capacidad económica para cancelar los créditos.
- Socio dispuesto a apoyar económicamente.
- Herramientas digitales.

Amenazas:

- Competidores reconocidos.
- Personas con inestabilidad económica.
- Desconocimiento de los clientes.

3.2. Segmento del mercado.

Considerando la ubicación de la nueva cooperativa de ahorro y crédito se propone segmentar de la siguiente forma:

Geográfica:

- Ciudad Manta, provincia Manabí, Ecuador.

Demográfico:

- La cooperativa de ahorro y crédito prestará sus servicios a todas las personas entre 18 y 40 años de edad, de cualquier sexo, que sean económicamente activas y que estén dispuestas a llevar a cabo cualquier tipo de emprendimiento u otra actividad.

3.3. Población de estudio.

La población de la ciudad de Manta es de 226.477 habitantes, se dividen en zona urbana con el 95,21% que comprende a 215.629 habitantes y en zona rural con el 4,79% que comprende a 10.848 habitantes. Además, se divide en mujeres que tienen el 50,81% con 115.074 habitantes de sexo femenino y en hombres que tienen el 49,19% con 111.403 habitantes de sexo masculino.

Esta investigación para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito va dirigida al público que es económicamente activo en la ciudad de Manta, por lo cual nos centraremos en ellos con el fin de obtener datos más precisos, ya que esto nos servirá como tamaño de la muestra que corresponde al 50,1%, lo que nos da un total de 113.464 habitantes que son económicamente activos (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010).

3.4. Tamaño de la muestra.

$$n = \frac{Z^2 p \cdot q \cdot N}{N E^2 + Z^2 p \cdot q}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confiabilidad que tendrá la muestra. El 95% = $0.95/2 = 0.4750 = 1.96$

p= Probabilidad de ocurrencia =0.5

q= Probabilidad de no ocurrencia $1 - 0.5 = 0.5$

N= Tamaño de la población = 113,464

E= Es la precisión o el error = 5%

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(113,464)}{(113,464)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(3.8416)(0.25)(113,464)}{(113,464)(0.0025) + (3.8416)(0.25)}$$

$$n = \frac{(108,970.8256)}{(284,6204)}$$

n= 383

Nota:

Para poder realizar esta investigación de mercado se necesita realizar 383 encuestas dirigidas a la población que es económicamente activa en la ciudad de Manta. Los encuestados serían hombres y mujeres de 18 a 40 años.

Los lugares en donde se realizan estas encuestas para la obtención de información serán de la zona urbana, donde se encuentran las parroquias: Manta, Los Esteros, Tarqui, Eloy Alfaro y San Mateo, con la finalidad de recolectar información acorde al perfil del segmento.

Estratificación

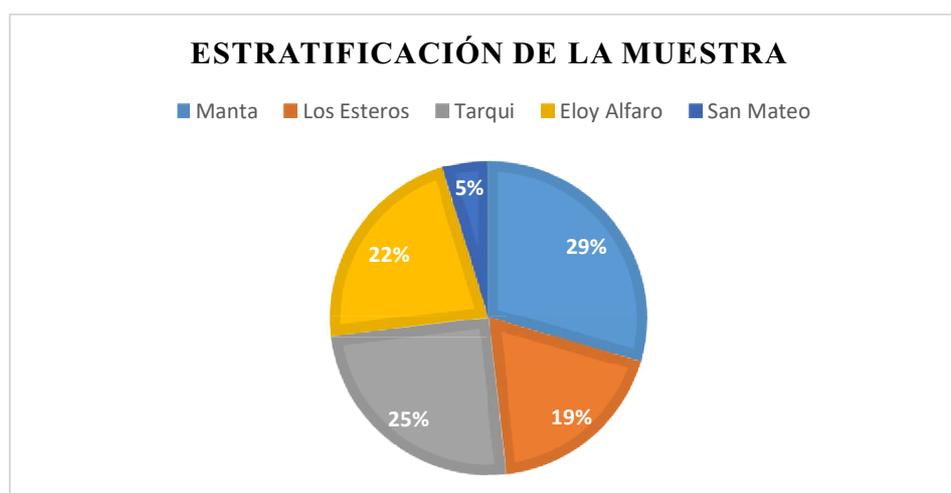
Tabla 1 Estratificación de la muestra

Parroquias Urbanas	Total de la Población	Muestra	% muestra
Manta	33.410	113	29,50%
Los Esteros	21.244	72	18,80%
Tarqui	28.260	95	24,80%
Eloy Alfaro	25.200	85	22,20%
San Mateo	5.350	18	4,70%
Total	113.464	383	100,00%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Ronald Anchundia

Gráfico 1 Estratificación de la muestra



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Ronald Anchundia

3.5. Técnicas de recolección de datos.

1. Indique su género.

Tabla 2 Pregunta 1

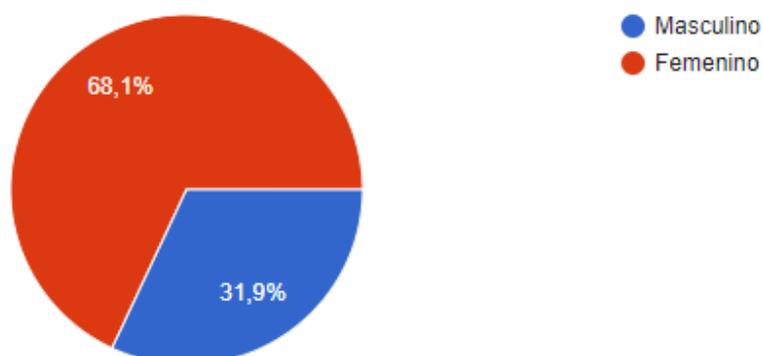
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Masculino	122	31,9%
Femenino	261	68,1%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborado por: Ronald Anchundia

El 68,1% de las personas encuestadas son de género femenino, mientras que el 31,4% son de género masculino.

Gráfico 2 Pregunta 1



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

2. ¿Cuántos años tiene?

Tabla 3 Pregunta 2

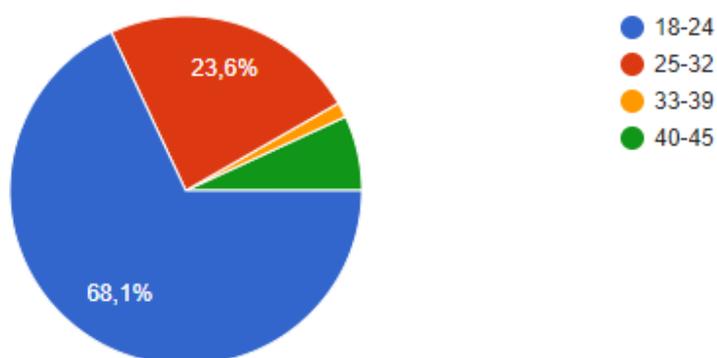
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
18-24	261	68,1%
25-32	90	23,6%
33-39	5	1,4%
40-50	27	6,9%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 68,1% de las personas encuestadas se encuentran entre los 18 y 24 años, el 23,6% están entre los 25 y 32 años, un 1,4% tienen entre 33-39 años, mientras que un 6,9% llevan la edad de 40 y 50 años.

Gráfico 3 Pregunta 2



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

3. ¿Conoce lo que es una cooperativa de ahorro y crédito?

Tabla 4 Pregunta 3

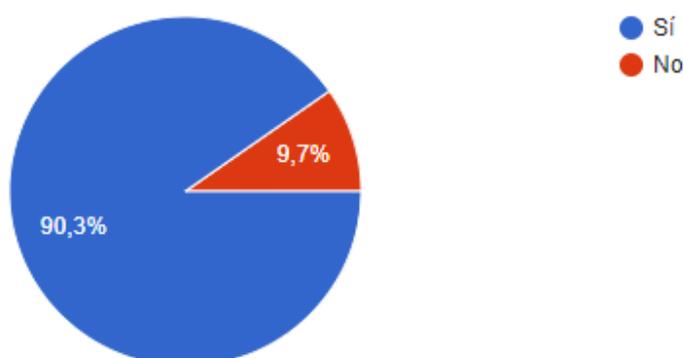
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Sí	346	90,3%
No	37	9,7%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 90,3% de las personas encuestadas si conoce lo que es una cooperativa de ahorro y crédito, mientras que un pequeño 9,7% de personas no tiene conocimiento sobre esto.

Gráfico 4 Pregunta 3



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

4. ¿Realiza usted préstamos de dinero?

Tabla 5 Pregunta 4

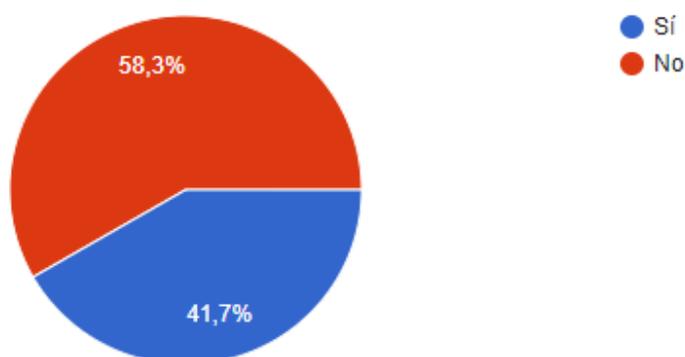
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Sí	160	41,7%
No	223	58,3%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 41,7% de las personas encuestadas mencionó que sí realizan préstamos de dinero, pero el 58,3% de las personas no lo hacen, aunque no sea mucha la diferencia, se puede notar que una menor cantidad de personas son las que realizan préstamos, mientras la mayoría no, lo cual no es muy favorable.

Gráfico 5 Pregunta 4



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

5. ¿Conoce el porcentaje de interés que paga en sus préstamos?

Tabla 6 Pregunta 5

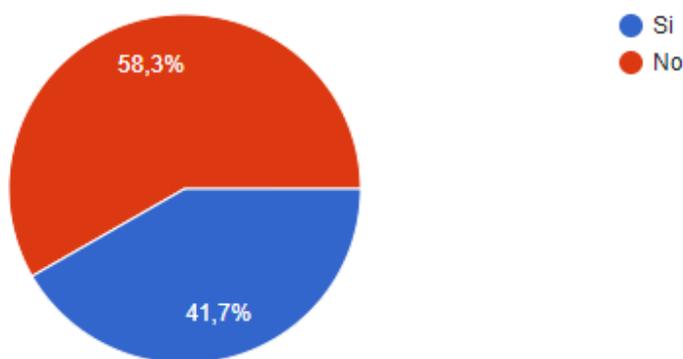
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Sí	160	41,7%
No	223	58,3%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 41,7% de las personas encuestadas sí conoce el porcentaje que pagan en sus préstamos, mientras que el otro 58,3% no lo conoce, lo cual, en nuestro emprendimiento, se esperará que quienes serán nuestros clientes tengan toda la información necesaria antes de realizar cualquier préstamo o alguna otra actividad.

Gráfico 6 Pregunta 5



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

6. ¿Cuál es el plazo en el que usted prefiere pagar sus préstamos?

Tabla 7 Pregunta 6

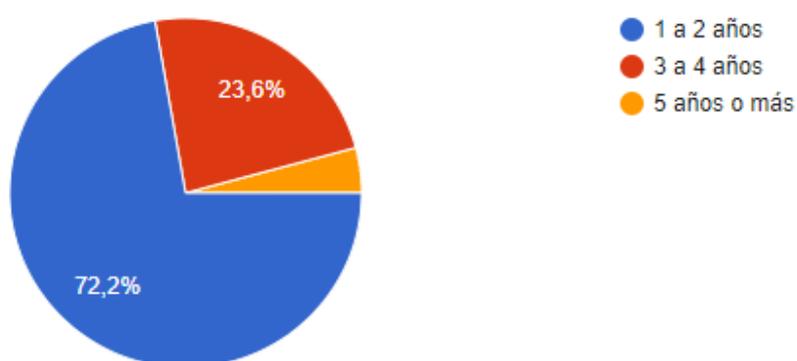
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
1 a 2 años	277	72,2%
3 a 4 años	90	23,6%
5 años o más	16	4,2%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 72,2% de las personas encuestadas prefiere pagar sus préstamos en un plazo de 1 a 2 años, también hay otro porcentaje del 23,6 de personas que prefieren pagar sus préstamos en 3 o 4 años y un mínimo de 4,2% de personas que prefieren pagar sus préstamos en 5 años o más. Considero que estos resultados son favorables ya que es conveniente realizar préstamos pequeños, que se puedan pagar en el menor tiempo posible, además que sea más accesible para las personas.

Gráfico 7 Pregunta 6



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

7. ¿En qué entidad suele realizar sus préstamos?

Tabla 8 Pregunta 7

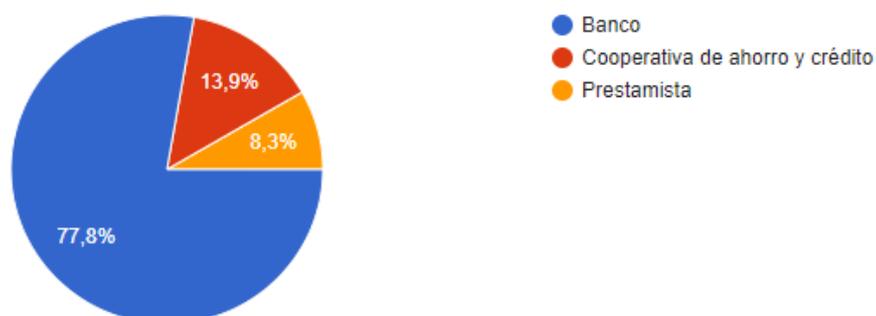
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Banco	298	77,8%
Cooperativa de ahorro y crédito	53	13,9%
Prestamista	32	8,3%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 77,8% de las personas encuestadas suele realizar sus préstamos en los bancos, el 13,9% de las personas realizan sus préstamos en una cooperativa de ahorro y crédito, además un pequeño porcentaje del 8,3% lo hace con un prestamista. Estos datos son considerados negativos ya que las personas realizan más sus actividades con los bancos y no con las cooperativas de ahorro y crédito, esto puede ser por el desconocimiento de los servicios que puede ofrecer una cooperativa de ahorro y crédito.

Gráfico 8 Pregunta 7



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

8. ¿Con qué objetivo realiza usted sus préstamos?

Tabla 9 Pregunta 8

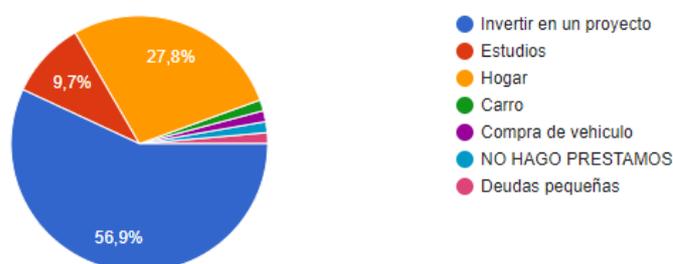
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Invertir en un proyecto	218	56,9%
Estudios	37	9,7%
Hogar	107	27,8%
Otros	21	5,6%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 56,9% de las personas encuestadas realiza sus préstamos con el objetivo de invertir en un proyecto del cuál puedan obtener ingresos, un 9,7% realiza sus préstamos para sus estudios, hay otro 27,8% que utiliza sus préstamos para su hogar, mientras el 2,8% de las personas realizan sus préstamos para comprar un vehículo, además de un 1,4% que lo ocupa en deudas pequeñas, y el restante 1,4% no realiza préstamos. Estos resultados son muy favorables ya que muchas personas realizan préstamos para distintas actividades y la mayoría lo hace con el objetivo de realizar un emprendimiento para obtener ingresos, y son los que podrán cancelar con más rapidez.

Gráfico 9 Pregunta 8



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

9. ¿Le gusta ahorrar su dinero?

Tabla 10 Pregunta 9

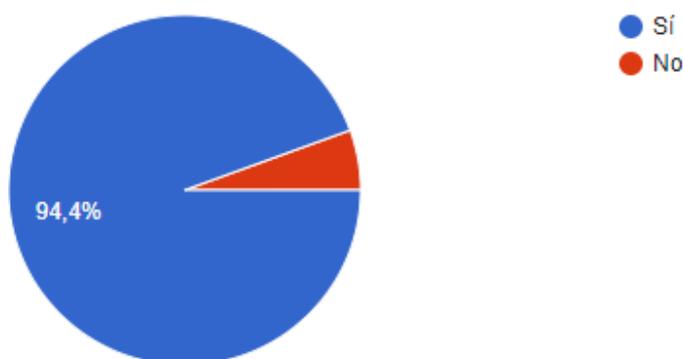
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Sí	362	94,4%
No	21	5,6%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 94,4% de las personas encuestadas dijo que sí les gusta ahorrar su dinero, mientras que el restante 5,6% no le gusta ahorrar su dinero. Esto es favorable para este proyecto ya que muchas personas podrán ahorrar su dinero en esta cooperativa de ahorro y crédito.

Gráfico 10 Pregunta 9



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

10. ¿Cuánto dinero ahorra mensualmente?

Tabla 11 Pregunta 10

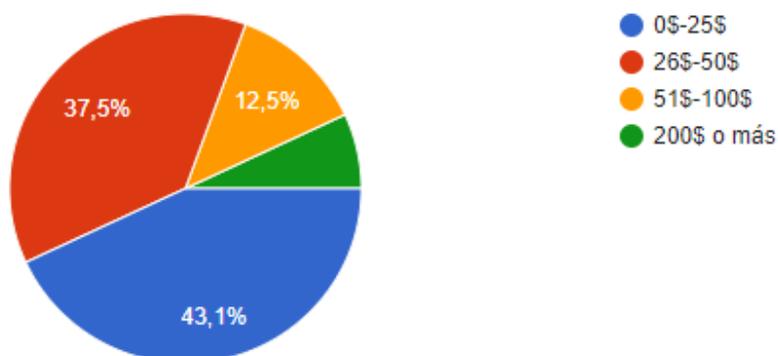
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
0\$-25\$	165	43,1%
26\$-50\$	144	37,5%
51\$-100\$	48	12,5%
200\$ o más	26	6,9%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 43,1% de las personas encuestadas ahorra mensualmente una cantidad de dinero entre 0\$-25\$, el 37,5% de las personas ahorra entre 26\$-50\$, otro 12,5% de las personas ahorran entre 51\$-100\$ y el último 6,9% ahorra mensualmente una cantidad de \$200 o más. Esto es muy favorable ya que a las personas les gusta ahorrar su dinero y lo podrían hacer en esta cooperativa de ahorro y crédito.

Gráfico 11 Pregunta 10



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

11. ¿En qué entidad prefiere usted ahorrar su dinero?

Tabla 12 Pregunta 11

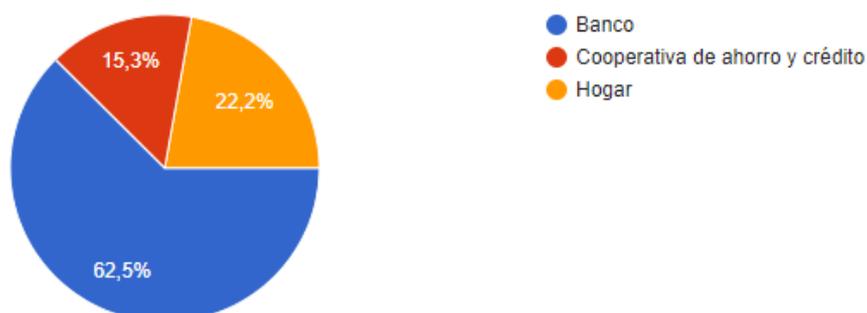
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Banco	239	62,5%
Cooperativa de Ahorro y Crédito	59	15,3%
Hogar	85	22,2%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 62,5% de las personas encuestadas prefiere ahorrar su dinero en un banco, el 15,3% prefiere ahorrar su dinero en una cooperativa de ahorro y crédito, mientras que el 22,2% prefiere ahorrar su dinero en su hogar. Estos resultados no son muy favorables ya que la mayoría de las personas prefieren los bancos o sus hogares para tener su dinero que en una cooperativa de ahorro y crédito.

Gráfico 12 Pregunta 11



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

12. ¿Forma parte de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta?

Tabla 13 Pregunta 12

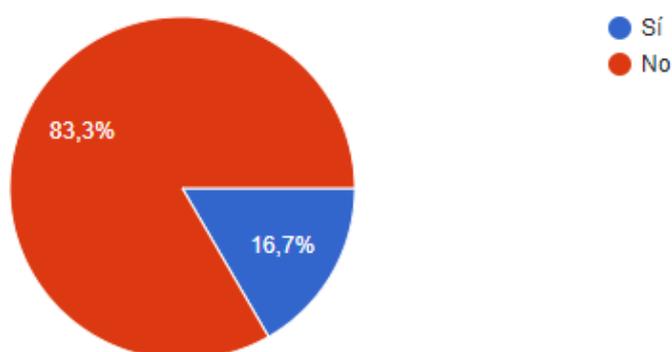
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Sí	64	16,7%
No	319	83,3%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 16,7% de las personas encuestadas si forman parte de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta, mientras que la mayoría siendo e 83,3% de las personas no forman parte de una cooperativa de ahorro y crédito, estos datos pueden ser interpretados negativa o positivamente dependiendo de la perspectiva ya que como muy pocos forman parte de una cooperativa de ahorro y crédito, se supone que no hay muchos clientes, pero además de esto, como hay muchos que no forman parte, todos aquellos que no forman parte de ninguna cooperativa se pueden unir a la que se plantea en este proyecto.

Gráfico 13 Pregunta 12



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

13. ¿Alguna vez le han negado un préstamo?

Tabla 14 Pregunta 13

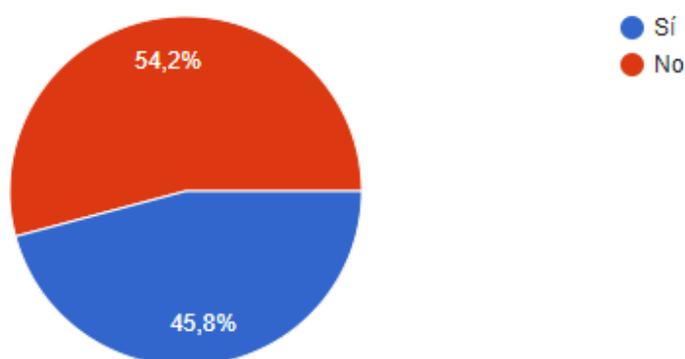
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Sí	175	45,8%
No	208	54,2%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 45,8% de las personas encuestadas respondieron que sí les han negado en algún momento un préstamo, mientras que el 54,2% no han pasado por eso, siempre han obtenido un préstamo. Esto es muy importante ya que, lo que se busca con este proyecto, es que las personas puedan acceder a los pequeños créditos sin inconvenientes para que puedan realizar sus emprendimientos.

Gráfico 14 Pregunta 13



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

14. ¿Cuál es la cantidad de dinero que usted suele pedir en un crédito?

Tabla 15 Pregunta 14

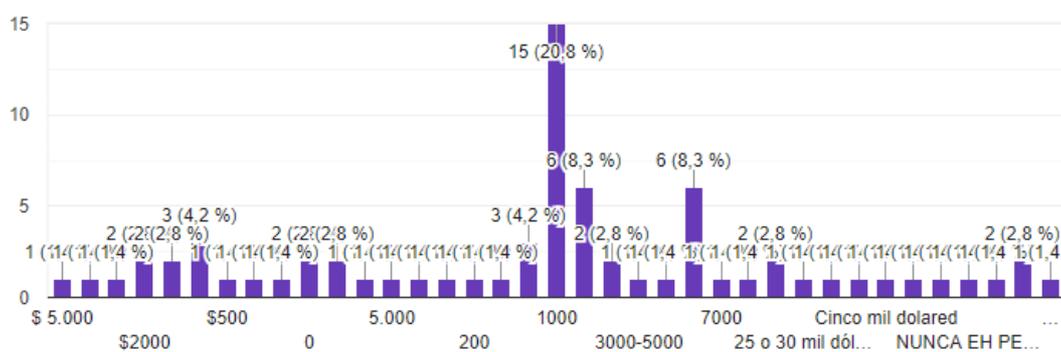
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
\$1.000	80	20,8%
Otros	303	79,2%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 20,8% de las personas encuestadas, fue la mayoría y todas respondieron que suelen pedir la cantidad de \$1000 cada vez que realizan un préstamo. Con esta información podemos darnos cuenta que las personas no prestan cantidades muy elevadas, entonces con estos préstamos pequeño, será más fácil poder cancelarlos a tiempo.

Gráfico 15 Pregunta 14



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

15. ¿Tiene alguna idea de negocio que desee realizar y que no puede por falta de financiamiento?

Tabla 16 Pregunta 15

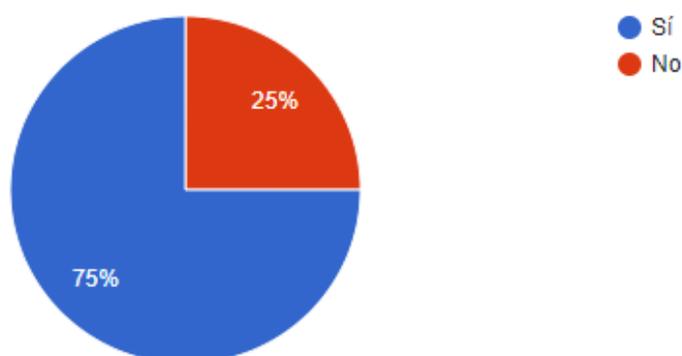
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Sí	287	75%
No	96	25%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 75% de las personas encuestadas respondieron que, si tienen una idea de negocio que no se atreven a realizar por falta de financiamiento, mientras que otra parte del 25% no. Con esto podemos definir que si hay muchas personas a las que se podrá dar crédito para que puedan realizar sus negocios.

Gráfico 16 Pregunta 15



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

16. ¿Estaría dispuesto usted a realizar un crédito con el objetivo de desarrollar un emprendimiento?

Tabla 17 Pregunta 16

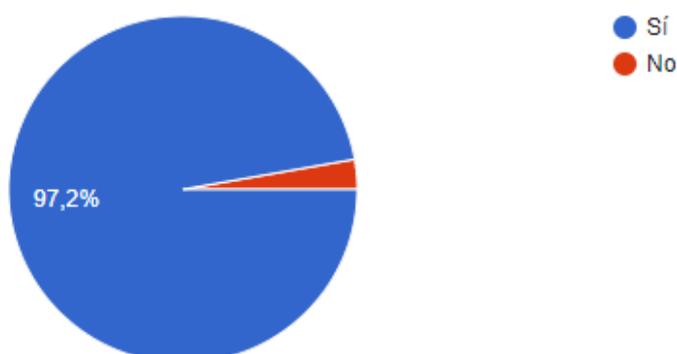
Variable	Frecuencia Total	Porcentaje%
Sí	372	97,2%
No	11	2,8%
Total	383	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

El 97,2% de las personas encuestadas dijeron que, si estarían dispuestos a realizar un préstamo para poder poner en marcha su emprendimiento, mientras que la otra parte restante que es el 2,8% dijeron que no. Lo que nos lleva a que hay muchas personas a las cuales se podría brindar un crédito, si se desarrolla la cooperativa de ahorro y crédito lo cual es algo positivo.

Gráfico 17 Pregunta 16



Fuente: Encuestas realizadas a los ciudadanos del cantón Manta

Elaborador por: Ronald Anchundia

Interpretación de encuesta:

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta se puede determinar que la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Manta es factible, debido a que la mayoría de las personas encuestadas, conocen lo que es una cooperativa de ahorro y crédito y estarían dispuestos a formar parte de una, además estarían dispuestos a realizar préstamos para invertir en sus proyectos de emprendimientos o negocios, los cuales ayudarían económicamente a la ciudad, creando empleo. La encuesta realizada dio resultados favorables para el proyecto de emprendimiento.

3.6. Estudio de las variables del Marketing Mix (producto, precio, promoción, plaza)**3.6.1. Marketing Mix.**

Es una serie de instrumentos tácticos y controlables de la mercadotecnia para obtener la respuesta que quiere el mercado hacia el cual se dirige. La mezcla de mercadotecnia consta de todo aquello que pueda hacer la empresa para influir en la imagen y demanda de su producto (Schnarch Kirberg, 2016).

3.6.2. Producto o Servicio:

El servicio que esta cooperativa de ahorro y crédito ofrece es que las personas puedan abrir cuentas de ahorro en donde depositen su dinero con seguridad. Otro de los servicios que ofrecerá será la de brindar préstamos o crédito para realizar sus diferentes proyectos.

3.6.3. Precio:

Determinar o establecer la información sobre el precio de los servicios que se ofrecerán en esta cooperativa de ahorro y crédito implica realizar un arduo estudio de mercado de los

competidores donde tengamos en cuenta que el nivel de ganancia estará acorde a nuestra calidad de atención, ya que esto será parte clave para generar ingresos. Además, hay que utilizar estrategias para poder enfocarse en la capacidad de pago del cliente y adecuarse a ellos.

3.6.4. Plaza:

Para poder conectar de manera eficiente con los clientes, el lugar de servicio tendrá total disposición para la respectiva atención a cada persona. Por lo tanto, se tomará en cuenta un lugar en el centro de la ciudad donde todos los ciudadanos puedan llegar con más facilidad, donde también se pretende contar con un buen ambiente para la mejor interacción con el cliente.

3.6.5. Promoción:

La principal manera de promocionar la cooperativa de ahorro y crédito será a través de las redes sociales, además de espacios publicitarios por la TV y pequeños anuncios en periódicos.

Ya que en la actualidad las personas pasan gran tiempo en las redes sociales esta es una de las mejores opciones ya a través de una página web se podrán enterar de los servicios y beneficios que se les brindarán.

3.7. Análisis competitivo (Porter)

El análisis competitivo ayuda a identificar fortalezas y debilidades de la empresa, además de las oportunidades y amenazas que afectan dentro de su mercado objetivo. La fuerza competitiva o las fuerzas competitivas más fuertes determinan la rentabilidad de un sector y se transforman en los elementos más importantes de la elaboración de la estrategia (Porter, 2008).

A continuación, se presentarán las cinco fuerzas de Porter:

3.7.1. Poder de negociación de los clientes.

Para lograr obtener una buena relación con los clientes se deben implementar estrategias efectivas, para que estos puedan estar satisfechos, dándoles un servicio de calidad, haciéndolos sentir que no son solo clientes, sino que también forman parte como socios aportando en la cooperativa de ahorro y crédito y además gozando de los distintos privilegios que se les otorgarán.

3.7.2. Poder de negociación de los proveedores.

Los proveedores son parte importante en la negociación debido a que para poder ofrecer un servicio de calidad es necesario adquirir las herramientas necesarias.

Al ser esta una empresa que recién se conformará, no podrá contar con proveedores establecidos, pero se irán sumando más adelante, con convenios en donde ambas partes puedan resultar beneficiadas, así formando lazos para continuar trabajando más adelante.

3.7.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes.

Actualmente en la ciudad ya existen varias cooperativas de ahorro y crédito, por lo cual es muy probable que sigan creciendo en un determinado tiempo, por esta razón siempre se deben tener ^{estrategias} que nos ayuden a continuar en el mercado a pesar de la aparición de nuevos competidores, estando siempre actualizados en tecnologías para no quedarnos obsoletos, escogiendo también un lugar estratégico en donde no exista mucha competencia para que de esta manera el sector sea más rentable.

3.7.4. Amenaza de productos o servicios sustitutos.

Hay que tener en cuenta que existen otras entidades que pueden ofrecer un servicio similar al que se desea dar, las cuales son los bancos que ofrecen de la misma manera créditos, pero de una

manera muy distinta. A pesar de esto los bancos son entidades más conocidas, las cuales pueden atraer una gran cantidad de clientes.

Para esto se plantea dar créditos con un menor porcentaje de interés al que los bancos están acostumbrados a dar, pero para esto antes se deberá estudiar un poco la manera y el porcentaje de interés con el que se manejan.

3.7.5. Rivalidad entre los competidores existentes.

Se debe tener muy en cuenta que existe una cantidad grande de competencia, los cuales incluso son muy reconocidos y se han mantenido durante años. A pesar de esto con objetivos claros se buscará no superar a la competencia sino lograr superarnos a nosotros mismos, enfocándonos en los principios y la calidad que se merecen los clientes ya que de acuerdo a ello se podrá establecer un precio adecuado y accesible, pero sobre todo se logrará cumplir con los intereses de las personas que soliciten nuestro servicio.

4. Descripción del producto.

4.1. Características del producto/servicio.

A continuación, se describirán las características de los posibles servicios y productos que brindará la cooperativa de ahorro y crédito:

- **Cuenta de ahorro**

Nuestros clientes podrán abrir una cuenta de ahorro para que puedan depositar su dinero y tenerlo en lugar seguro, del cual lo podrán retirar cuando lo consideren necesario. Para que puedan tener una cuenta de ahorro, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- ✓ Cédula de identidad original.
- ✓ Ser mayor de 18 años.
- ✓ Planilla de servicio básico.

- **Microcréditos o créditos para emprendedores.**

También se podrán realizar pequeños créditos que serán destinados para el financiamiento de actividades productivas, de comercialización o de servicio, los cuales serán pagados mediante el ingreso de dichas actividades. Los montos disponibles para los microcréditos van desde los \$1.000,00 hasta los \$5.000,00 con una tasa de interés dispuesta del 20% anual. Los requisitos para solicitar este tipo de crédito son:

- ✓ Cédula de identidad original.
- ✓ Ser mayor de 18 años.
- ✓ Planilla de servicio básico.
- ✓ Apertura de cuenta de ahorros en nuestra cooperativa.

✓ Demostración de factibilidad del emprendimiento.

- **Créditos de consumo**

Este tipo de crédito está dirigido para las personas que quieran cubrir necesidades de consumo personal, adquirir algún tipo de bien o cubrir distintos gastos. Este crédito será utilizado de manera muy personal por el cliente. Los montos de este tipo de crédito se encontrarán disponibles desde los \$5.000,00 en adelante, con una tasa de interés del 16% anual. Sus requisitos son:

✓ Cédula de identidad original.

✓ Ser mayor de 18 años.

✓ Planilla de servicio básico.

✓ Apertura de cuenta de ahorro en nuestra cooperativa.

✓ Rol de pago o certificado de trabajo. O justificación de ingresos a través de facturas.

5. Estudio técnico

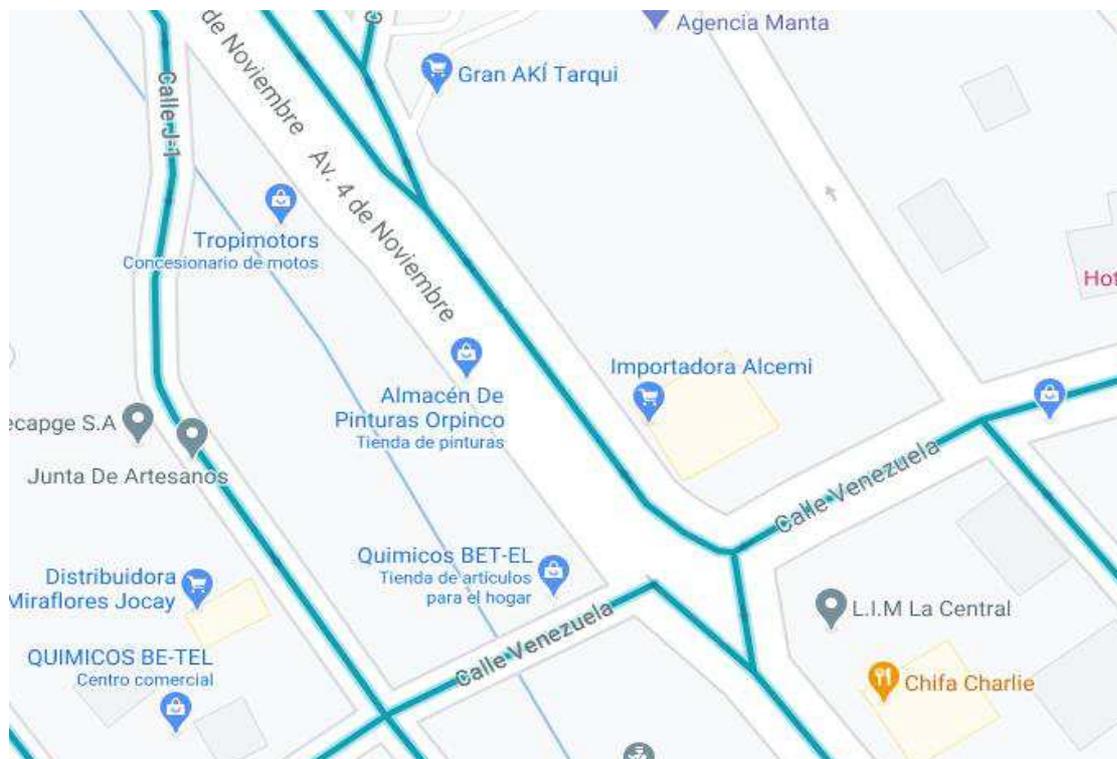
El objetivo de un estudio técnico es determinar cuán posible es brindar un servicio o producir un producto, analizando tres aspectos generales: el tamaño (cuánto producir), la localización (donde producir) y la ingeniería (cómo producirémos, con que tecnología, organización y procesos lo haremos) (Arango Monroy , 2014).

5.1.Descripción de las características de localización del negocio.

Definir la localización adecuada para el proyecto es muy importante, ya que juega un papel muy sustancial en el éxito de la empresa. Para obtener una eficaz localización es necesario seleccionar un lugar adecuado, teniendo en cuenta que los clientes tendrán facilidad, ventaja y comodidad al visitar el negocio.

La cooperativa de ahorro y crédito se pretende ubicar en la ciudad de Manta, provincia de Manabí, en la Av. 4 de noviembre entre el concesionario de motos Tropimotors y el Almacén de Pinturas Orpinco por el Gran Akí de Tarqui. Determinando los servicios que se brindarán, se comprende una medida del terreno de 625 metros cuadrados, mismo que abarcará todo lo considerado sobre el proyecto ofreciendo un servicio de calidad.

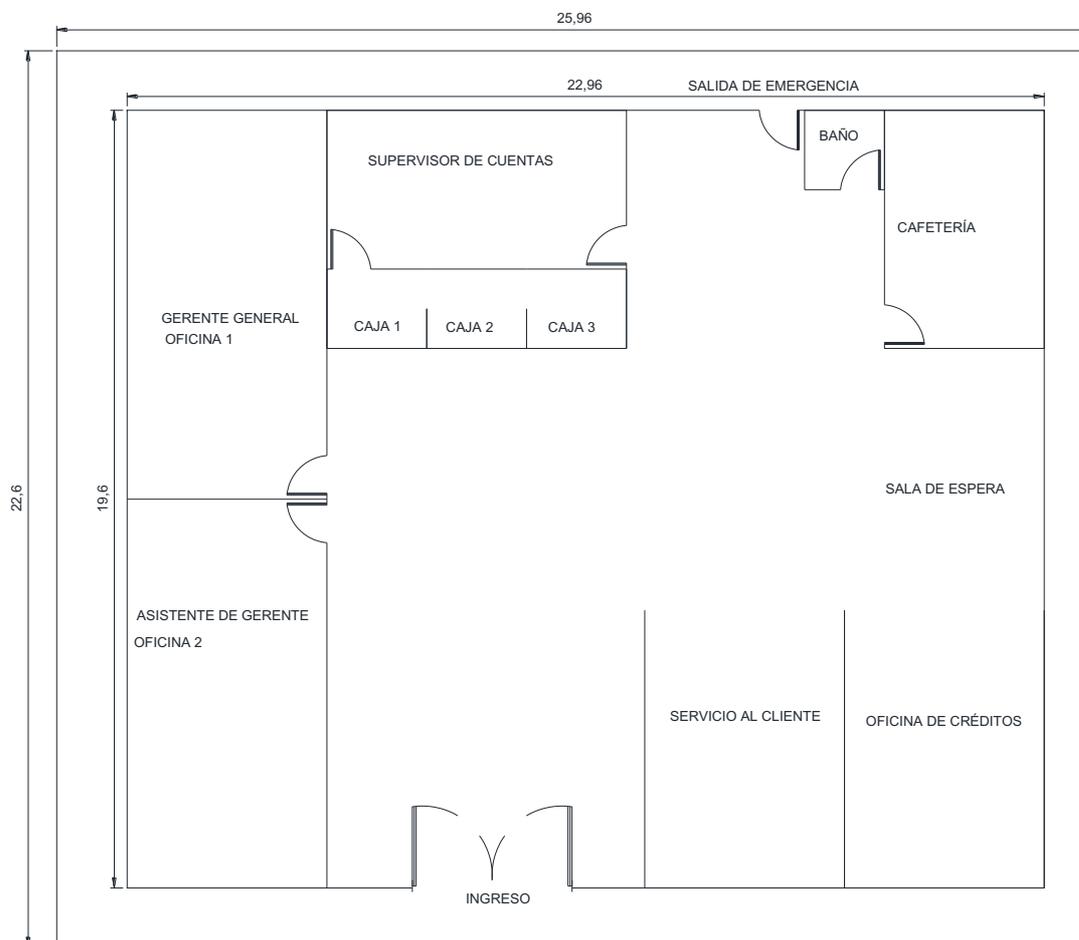
Imagen 1 Localización del negocio



Fuente: Google Maps

5.2. Realización de un bosquejo del área de trabajo.

Imagen 2 Bosquejo del área de trabajo



Elaborado por: Ronald Anchundia

En la imagen 2 se muestra el bosquejo de la cooperativa de ahorro y crédito que se ubicará en la ciudad de Manta, en donde se observa un área de trabajo que cuenta con distintas áreas que serán de gran importancia para poder brindar un servicio de calidad y profesional.

Se encuentra una oficina principal para el gerente general y una segunda oficina para el asistente de gerencia.

También se plantea una oficina en donde estará el supervisor de los cajeros y los tres cajeros para la atención de los clientes.

Además, hay una estación para servicio al cliente y otra en donde el oficial de créditos podrá otorgar préstamos.

Por último, tenemos un baño y una cafetería para que los trabajadores tengan un espacio a la hora de almuerzo.

5.3.Diagrama de procesos.

Los procesos para brindar los servicios de la cooperativa de ahorra y crédito se observan en los siguientes gráficos.

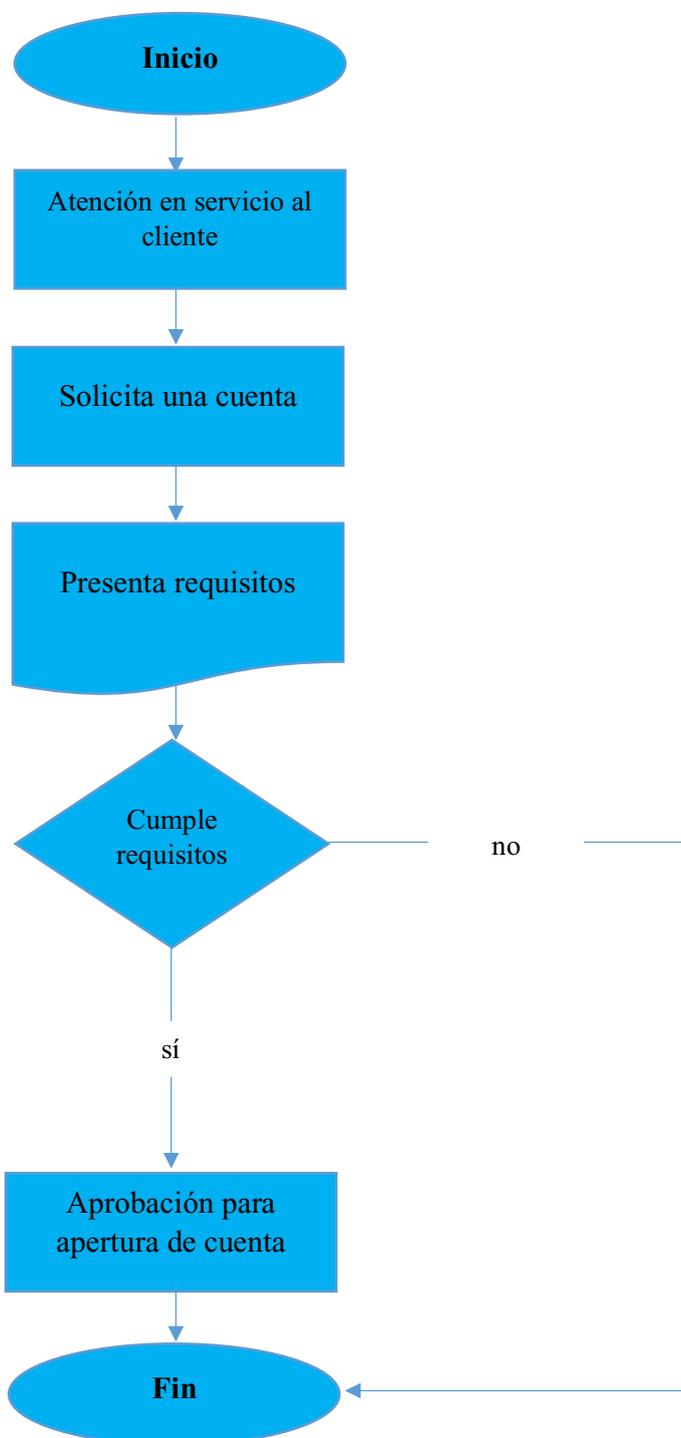
En la figura 1 se observa el proceso para que el cliente pueda abrir una cuenta de ahorro.

En la figura 2 se muestra el proceso que para poder solicitar un crédito en la cooperativa de ahorra y crédito.

La figura 3 determina el proceso para realizar algún tipo de depósito o retiro de dinero en los cajeros.

Proceso apertura de cuenta de ahorro

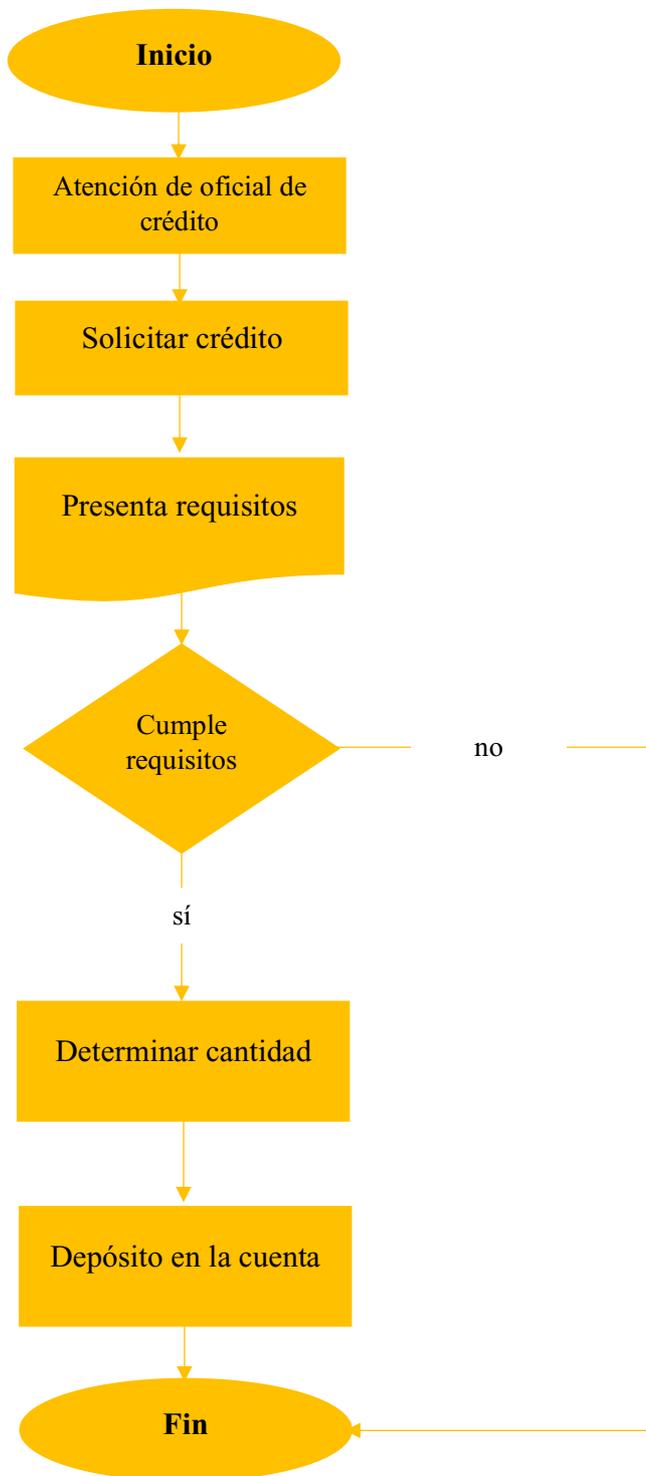
Figura 1 Proceso apertura de cuenta de ahorro



Elaborado por: Ronald Anchundia

Proceso para solicitar un crédito

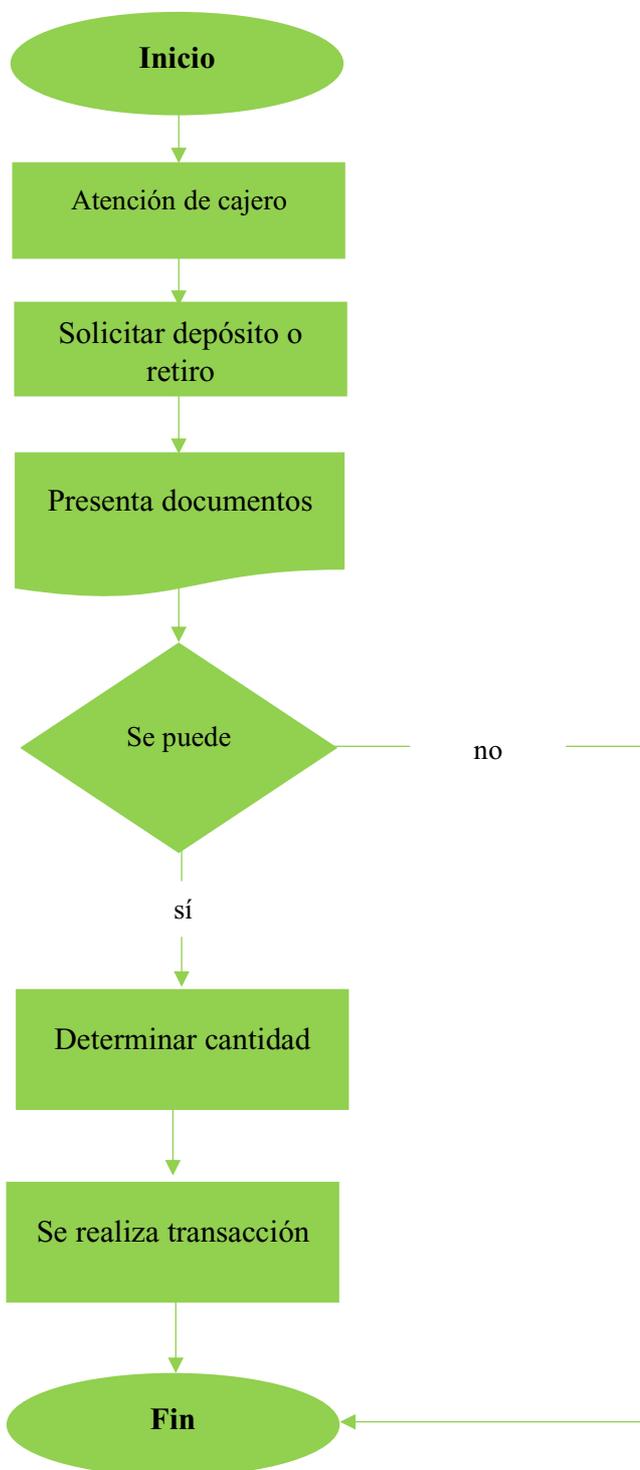
Figura 2 Proceso para solicitar un crédito



Elaborado por: Ronald Anchundia

Proceso para depósito o retiro en cajeros

Figura 3 Proceso para depósito o retiro en cajeros



Elaborado por: Ronald Anchundia

5.4. Listado de máquinas, equipos y herramientas.

La cooperativa de ahorro y crédito para su buen funcionamiento en el desempeño de sus actividades requiere de las siguientes máquinas, equipos y herramientas:

Tabla 17 Máquinas, equipos y herramientas

Costo de máquinas, equipos y herramientas			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Computadora de escritorio	8	\$350,00	\$2.800,00
Recontadora de billetes	3	\$200,00	\$600,00
Máquina de impresión de comprobante	4	\$200,00	\$800,00
Rollos térmicos	6	\$1,50	\$9,00
Recontadora de monedas	1	\$700,00	\$700,00
Looker	8	\$70,00	\$560,00
Impresora láser	3	\$500,00	\$1500,00
Papeletas de retiro de ahorro	5000	\$36.00x1000 unids.	\$180.00
Papeletas de depósito de ahorro	5000	\$36.00x1000 unids	\$180.00
Tirillas	2000	\$75.00x1000uni	\$150.00
Resmas de papel	10	\$2,50	\$25,00
Sillones ejecutivos	8	\$60,00	\$480,00
Aire acondicionado	4	\$300,00	\$1200,00
Silla plástica	8	\$7,00	\$56,00
Mesa plástica	2	\$22,00	\$44,00
Kit 8 cámaras de seguridad	1	\$600,00	\$600,00
Total máquinas, equipos y herramientas			\$9884,00

Elaborado por: Ronald Anchundia

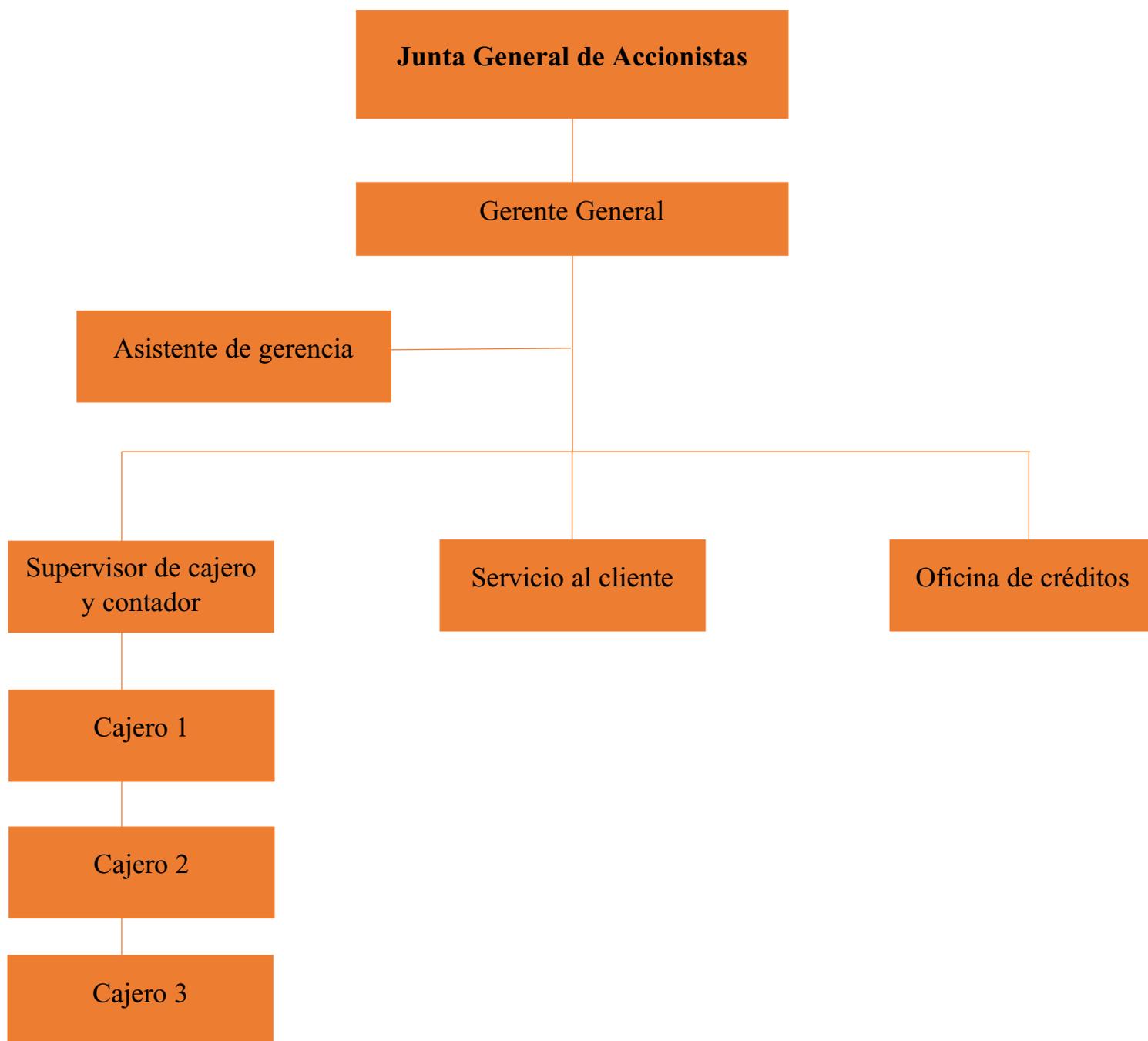
6. Estudio organizacional.

Los estudios organizacionales son el resultado de la incursión de diversas disciplinas de carácter humanista, como la sociología, la historia, la psicología y la antropología, entre otras, en el estudio de los fenómenos que salen de la esfera de influencia y control de la administración en las organizaciones. Más allá de estudiar procesos y formas para mejorarlos, se busca analizar fenómenos de carácter social que tienen lugar al interior de las organizaciones y son el resultado de las redes de relaciones que se entablan entre los diversos miembros que las conforman y que afectan y se ven afectados por éstas relaciones, dado que los grupos sociales, por la naturaleza misma de los individuos que los conforman, reflejan todos aquellos elementos del entorno (cultura, tradiciones, creencias, conflictos, etc.), que se recontextualizan y manifiestan en las organizaciones (Pérez & Guzmán , 2015).

6.1. Organigrama estructural y funcional.

En la figura 4 se detalla el organigrama estructural y funcional que tendrá la cooperativa de ahorro y crédito:

Figura 4 Organigrama estructural y funcional



Elaborado por: Ronald Anchundia

6.2. Funciones según las responsabilidades de cada persona.

Como se observa en la figura 4 el organigrama estructural y funcional en donde se especifica los puestos de trabajo de acuerdo a la naturaleza de la empresa, a continuación, se describen las funciones según las responsabilidades que deberá tener el personal.

Tabla 18 Funciones según las responsabilidades de cada persona

Puesto	Formación	Habilidades y destrezas	Experiencia	Funciones y responsabilidades
Gerente General	Ingeniero comercial o Licenciado en administración de empresas.	Capaz de desarrollar conocimientos aplicados al liderazgo y gestión empresarial, con conocimientos de bancos y cooperativas de ahorro y crédito.	5 años	Responsable del manejo de todos los recursos que mantiene la cooperativa de ahorro y crédito y asumir compromiso dentro de todas las áreas de trabajo
Asistente de Gerencia	Ingeniero/a comercial, Licenciado/a en administración de empresas o Licenciado/a en contabilidad y auditoría. Licenciado/a en economía	Capacidad para analizar y comprender las fuerzas del mercado que influyen en las actividades de la cooperativa, consciencia crítica e investigativa, desarrollo de estrategias y capaz de asumir liderazgo en equipos de trabajo.	2 años	Tomar y ejecutar decisiones éticas y responsables, para poder mejorar el entorno en donde se lleva a cabo su desempeño.
Supervisor de cajeros y contador	Licenciad/a en contabilidad y auditoría.	Conocimiento y manejo de los programas del paquete Office.	2 años	Presentar informes contables mensuales al gerente general y tener toda la información actualizada para que pueda ser presentada por los organismos de control.
Cajero 1	Bachiller	Trabajo en equipo manteniendo ideas y conocimiento para resolver cualquier problema.	2 años	Atender las necesidades requeridas de los clientes.
Cajero 2	Bachiller	Trabajo en equipo manteniendo ideas y conocimiento para	2 años	Atender las necesidades requeridas de los clientes.

		resolver cualquier problema.		
Cajero 3	Bachiller	Trabajo en equipo manteniendo ideas y conocimiento para resolver cualquier problema.	2 años	Atender las necesidades requeridas de los clientes.
Servicio al cliente	Bachiller	Profesional eficiente con conocimiento en servicio al cliente y responsable en todas las actividades que emane la cooperativa de ahorro y crédito.	2 años	Respeto, consideración y atención en el servicio, estableciendo el desarrollo adecuado de las actividades en base al profesionalismo de cada personal operativo.
Oficial de crédito	Ingeniero/a comercial, Licenciado/a en administración de empresas o Licenciado/a en contabilidad y auditoría. Licenciado/a en economía	Acostumbrado al trabajo bajo presión, iniciativa y buen trato de personal, capaz de resolver problemas y trabajar en equipo.	3 años	Brindar asistencia y asesoría sobre los productos crediticios a los clientes, realizando un análisis preciso de la condición financiera del cliente.

Elaborado por: Ronald Anchundia

6.3. Previsión de RRHH

En administración, recursos humanos (RRHH) es el área que se ocupa de todo lo concerniente al personal que labora en una organización, y a las dinámicas necesarias para su formación, estímulo, jerarquización, etc. La administración de recursos humanos se encarga no sólo de la gestión macro de la empresa, sino también de sus mecanismos de selección, formación y estímulo al empleado, y todo aquello que sea objetivo del departamento de recursos humanos de la misma (Raffino, 2019).

El propósito de la previsión de recursos humanos es establecer el plan estratégico de la cooperativa de ahorro y crédito, con el fin de definir la disponibilidad de personal con capacidad de desempeñar de manera eficaz los puestos de trabajo, y que son desarrollados de acuerdo a las necesidades que requiere la empresa.

En la siguiente tabla 19 se muestra la nómina del personal que trabajará en la cooperativa de ahorro y crédito con sus respectivos beneficios.

Tabla 19 Nómina del personal

Nómina	N°	Sueldo	Aporte patronal 11,15% + 1% SECAP	13° SUELDO	14° SUELDO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	COSTO MES	COSTO ANUAL
Administrativo.								\$2.493,64	\$29.923,68
Gerente general	1	\$800,00	\$97,20	\$66,67	\$33,33	\$66,64	\$33,33	\$1.097,17	\$13.166,08
Asistente de gerencia	1	\$500,00	\$60,75	\$41,67	\$33,33	\$41,65	\$20,83	\$698,23	\$8.378,80
Supervisor de cajeros y contador	1	\$500,00	\$60,75	\$41,67	\$33,33	\$41,65	\$20,83	\$698,23	\$8.378,80
Producción								\$2.959,25	\$35.510,96
Cajero 1	1	\$400,00	\$48,60	\$33,33	\$33,33	\$33,32	\$16,67	\$565,25	\$6.783,04
Cajero 2	1	\$400,00	\$48,60	\$33,33	\$33,33	\$33,32	\$16,67	\$565,25	\$6.783,04
Cajero 3	1	\$400,00	\$48,60	\$33,33	\$33,33	\$33,32	\$16,67	\$565,25	\$6.783,04
Servicio al cliente	1	\$400,00	\$48,60	\$33,33	\$33,33	\$33,32	\$16,67	\$565,25	\$6.783,04
Oficial de crédito	1	\$500,00	\$60,75	\$41,67	\$33,33	\$41,65	\$20,83	\$698,23	\$8.378,80
Total de sueldos								\$5.452,89	\$65.434,64

Elaborado por: Ronald Anchundia

7. Estudio legal y societario

7.1. Marco legal

El (Reglamento a la ley orgánica economía popular y so, 2012) en su Art.7.- Requisitos cooperativas. - Las cooperativas a través de su Presidente provisional, además de los requisitos exigidos a las asociaciones presentarán los siguientes documentos:

1. Estudio técnico, económico y financiero que demuestre la viabilidad de constitución de la cooperativa y plan de trabajo;
2. Declaración simple efectuada y firmada por los socios de no encontrarse incursos en impedimento para pertenecer a la cooperativa; y,
3. Informe favorable de autoridad competente, cuando de acuerdo con el objeto social, sea necesario.

Además, deberán cumplir con los siguientes mínimos de socios y capital:

Para la constitución de cooperativas de ahorro y crédito, además de los requisitos señalados en el presente reglamento, se requerirá un mínimo de 50 socios y un capital social inicial, equivalente a doscientos salarios básicos unificados.

7.2. Requisitos para su legitimidad.

Se constituirá una compañía limitada.

1. Reservar un nombre.

Una vez que se tenga elegido el nombre de la empresa se debe acudir a la Superintendencia de Compañías. Ahí mismo se debe revisar que no exista ninguna empresa con el mismo nombre que se ha pensado.

2. Elaborar los estatutos.

Es el contacto social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.

3. Abrir una “cuenta de integración de capital”

Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos que pueden variar dependiendo del banco, son:

- Poseer un capital mínimo de \$400 para compañía limitada.
- Una Carta de socios en la que se debe detallar la participación de cada uno de los socios.
- 2 copias de cédula y papeleta de votación de cada uno de los socios.

Después se debe pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”.

4. Elevar a escritura pública.

Se debe ir a cualquier notario Público y llevar consigo la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.

5. Aprobar el estatuto.

Se debe llevar también la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.

6. Publicar en un diario.

La superintendencia de Compañías entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.

7. Obtener los permisos municipales.

Se debe ir al municipio de la ciudad donde se crea la empresa, donde se deberá:

- Pagar la patente municipal.
- Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones.

8. Inscribe tu compañía.

Con toda la documentación anterior, se debe ir al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida la empresa, para inscribir la sociedad.

9. Realiza la Junta General de Accionistas.

Se debe realizar una Junta con los socios dónde se nombran a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.

10. Obtener los documentos habilitantes.

Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías se entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.

11. Inscribir el nombramiento del representante.

Nuevamente en el Registro Mercantil, se inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe ocurrir dentro de los 30 días posteriores a su designación.

12. Obtener el RUC.

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno.
- Original y copia de la escritura de constitución.
- Original y copia de los nombramientos.
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios.
- Una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite correspondiente.

13. Obtener la carta para el banco.

Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías entregarán una carta dirigida al banco donde se abrió la cuenta, para poder disponer del valor depositado.

8. Estudio económico financiero.

8.1. Estructura de costos y gastos.

En lo que infiere al plan de negocio, se plantean servicios de calidad, que serán brindados por personal calificado. Dentro de la tabla 20 se explica el desglose de los costos unitarios establecidos por unidad de producto, de tal manera que ayude a fijar los precios y márgenes de utilidad.

Tabla 20 Estructura de costos y gastos

Estructura de Costos y Gastos	Mensual	Anual
COSTOS DIRECTOS	\$2.959,25	\$35.510,96
Sueldos productivos	\$2.959,25	\$35.510,96
Cajeros	\$1.695,76	\$20.349,12
Servicio al cliente	\$565,25	\$6.783,04
Oficial de crédito	\$698,23	\$8.378,80
COSTOS INDIRECTOS	\$1.177,19	\$14.126,28
Energía eléctrica	\$200,00	\$2.400,00
Agua	\$100,00	\$1.200,00
Teléfono	\$100,00	\$1.200,00
Internet	\$60,00	\$720,00
Depreciación de activos	\$212,19	\$2.546,28
Mantenimiento de máquinas y equipos	\$250,00	\$3.000,00
Seguros	\$175,00	\$2.100,00
Publicidad	\$80,00	\$960,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$2.693,64	\$32.323,68
Sueldos administrativos	\$2.493,64	\$29.923,68
Gerente	\$1.097,17	\$13.166,08
Asistente de gerencia	\$698,23	\$8.378,80
Supervisor de Cajeros y contador	\$698,23	\$8.378,80
Suministros de oficina	\$25,00	\$300,00
Mantenimiento de equipos administrativos	\$175,00	\$2.100,00
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	\$6.830,08	\$81.960,92

Elaborado por: Ronald Anchundia

8.2. Proyección de ventas

De acuerdo a las especificaciones de los servicios que oferta la cooperativa de ahorro y créditos, se espera obtener el 20% de crecimiento en la apertura de cuentas y el 20% de aumento en otorgación de créditos.

Tabla 21 Proyección de ventas

	Cantidad anual	% de crecimiento anual	Cantidad anual con crecimiento
Apertura de cuentas	200	20%	240
Otorgación de créditos	80	20%	96

Elaborado por: Ronald Anchundia

Cada proceso de crecimiento establecido se ve reflejado en el movimiento del mercado operativo en el que se encuentra la cooperativa de ahorro y crédito y en las capacidades productivas y desarrolladoras del personal que labora en la misma y la administración que posee.

La proyección de ventas presentada con anterioridad se encuentra plasmada de acuerdo a los porcentajes de crecimiento establecidos en la tabla anterior, en donde se establece el aumento pertinente para cada servicio que ofrece la cooperativa de ahorro y crédito, mismo que podrá plasmar los ingresos obtenidos en cada año consecutivo.

8.3. Plan de inversión

La presente tabla 22 muestra a continuación los activos fijos que posee la cooperativa de ahorro y crédito que es parte de su plan de inversión.

Tabla 22 Activos

Activos	
Cuentas	
Efectivo disponible	\$200.000,00
Terreno	\$100.000,00
Edificio	\$ 50.000,00
Vehículo	\$ 11.500,00

Maquinaria y Equipo	\$ 3.900,00
Muebles de oficina	\$ 1.140,00
Equipo de cómputo	\$ 4.300,00
Total	\$370.840,00

Elaborado por: Ronald Anchundia

A continuación, se mostrará el detalle de activos diferidos necesarios para el funcionamiento operativo de la cooperativa.

Tabla 23 Activos diferidos

Activos Diferidos	
Cuentas	
Patentes y registros sanitarios	\$ 600,00
Gastos de constitución	\$1.000,00
Gastos de montaje	\$ 500,00
Gastos de instalación	\$1.000,00
Estudio de impacto ambiental	\$1.000,00
Total	\$4.100,00

Elaborado por: Ronald Anchundia

El capital de trabajo dentro de los proyectos de inversión, son valores operativos que se encuentran a disposición de la ejecución del mismo para poder financiar la producción. Dentro del proyecto para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito se ha establecido pertinente calcular el mismo de forma bimensual, con la finalidad de establecer una garantía de solvencia dentro de la misma.

Tabla 24 Capital de trabajo

Estructura de Costos y Gastos	Anual	Bimensual
COSTOS DIRECTOS	\$35.510,96	\$5.918,49
Sueldos productivos	\$35.510,96	\$5.918,49
Cajeros	\$20.349,12	\$3.391,52
Servicio al cliente	\$6.783,04	\$1.130,51
Oficial de crédito	\$8.378,80	\$1.396,47
COSTOS INDIRECTOS	\$14.126,28	\$2.354,38
Energía eléctrica	\$2.400,00	\$400,00
Agua	\$1.200,00	\$200,00
Teléfono	\$1.200,00	\$200,00
Internet	\$720,00	\$120,00
Depreciación de activos	\$2.546,28	\$424,38
Mantenimiento de máquinas y equipos	\$3.000,00	\$500,00
Seguros	\$2.100,00	\$350,00
Publicidad	\$960,00	\$160,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$32.323,68	\$5.387,28
Sueldos administrativos	\$29.923,68	\$4.987,28
Gerente	\$13.166,08	\$2.194,35
Asistente de gerencia	\$8.378,80	\$1.396,47
Supervisor de Cajeros y contador	\$8.378,80	\$1.396,47
Suministros de oficina	\$300,00	\$50,00
Mantenimiento de equipos administrativos	\$2.100,00	\$350,00
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	\$81.960,92	\$13.660,15

Elaborado por: Ronald Anchundia

Por consiguiente, el plan de inversión se encuentra conformado de la siguiente manera:

Tabla 25 Inversión

Inversión	
Activos fijos	\$370.840,00
Activos diferidos	\$ 4.100,00
Capital de trabajo	\$ 13.660,15
Total	\$388.600,15

Elaborado por: Ronald Anchundia

8.4. Líneas de financiamiento

El capital que poseerá la cooperativa de ahorro y crédito será de carácter mixto, y estará conformado por el 51,47% por los aportes de los inversionista y socios y el 48,53% restante será adquirido mediante la otorgación de un crédito mediante la CFN con un interés del 10,5% que se considera viable para el proyecto.

Tabla 26 Composición del capital

Composición del Capital		
Detalle	Valor	%
Aporte inversionistas socios	\$200.000,15	51,47%
Financiamiento CFN	\$188.600,00	48,53%
Total	\$388.600,15	100,00%

Elaborado por: Ronald Anchundia

Lo que corresponde al crédito realizado a la CFN se obtiene la siguiente información:

Tabla 27 Crédito CFN

Monto	\$188.600,00
Tasa de interés	10,5%
Plazo	5 años
Fecha de inicio	26/01/2021
Amortización	Anual

Elaborado por: Ronald Anchundia

Tabla 28 Amortización

Tabla de Amortización					
Cuota	Fecha	Saldo_Capital	Capital	Interés	Valor Cuota
0	26/1/2021	186,600.00			
1	21/1/2022	158,013.70	30,586.30	19,803.00	50,389.30
2	16/1/2023	124,215.84	33,797.86	16,591.44	50,389.30
3	16/1/2024	86,869,21	37,346,64	13,042.66	50,389.30
4	11/1/2025	45,601,18	41,268,03	9,121.27	50,389.30
5	31/12/2025	0.00	45,601.18	4,788.12	50,389.30
Total			188,600.00	63,346.12	251,946.49

Elaborado por: Ronald Anchundia

8.5. Flujo de caja proyectado

Tabla 29 Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
CONCEPTOS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		\$ 118.863,10	\$ 142.635,72	\$171.162,86	\$205.395,44	\$246.474,52
(-)Costos Directos Fijos		\$ 35.510,96	\$ 35.510,96	\$ 35.510,96	\$ 35.510,96	\$ 35.510,96
(-) Costos Indirectos		\$ 11.580,00	\$ 11.580,00	\$ 11.580,00	\$ 11.580,00	\$ 11.580,00
=Utilidad bruta		\$ 71.772,14	\$ 95.544,76	\$124.071,90	\$158.304,48	\$199.383,56
(-) Gastos Administrativos		\$ 32.323,68	\$ 32.323,68	\$ 32.323,68	\$ 32.323,68	\$ 32.323,68
(-) Depreciación		\$ 2.546,28	\$ 2.546,28	\$ 2.546,28	\$ 2.546,28	\$ 2.546,28
(-) Amortización		\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
(-)Gastos Financieros		\$ 19.803,00	\$ 16.591,44	\$ 13.042,66	\$ 9.121,27	\$ 4.788,12
=Utilidad antes de participación e impuestos		\$ 17.069,18	\$ 44.053,36	\$ 76.129,28	\$114.283,25	\$159.695,48
(-)Participación trabajadores 15%		\$ 2.560,38	\$ 6.608,00	\$ 11.419,39	\$ 17.142,49	\$ 23.954,32
=Utilidad antes de impuestos		\$ 14.508,80	\$ 37.445,36	\$ 64.709,89	\$ 97.140,76	\$135.741,16
(-)Impuesto a la renta 25%		\$ 3.627,20	\$ 9.361,34	\$ 16.177,47	\$ 24.285,19	\$ 33.935,29
=Utilidad Neta		\$ 10.881,60	\$ 28.084,02	\$ 48.532,42	\$ 72.855,57	\$101.805,87
(+) Depreciaciones		\$ 2.546,28	\$ 2.546,28	\$ 2.546,28	\$ 2.546,28	\$ 2.546,28
(+) Amortización		\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
(+) Pago del préstamo		\$ 50.189,30	\$ 50.189,30	\$ 50.189,30	\$ 50.189,30	\$ 50.189,30
Inversión inicial	\$-388.600,15					
=Flujo de Caja Proyectado		\$ 63.647,18	\$ 80.849,60	\$101.298,00	\$125.621,15	\$154.571,45

Elaborado por: Ronald Anchundia

8.6. Estado de resultados proyectado.

Tabla 30 Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CONCEPTOS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos	\$118.863,10	\$142.635,72	\$171.162,86	\$205.395,44	\$246.474,52
(-)Costos Directos Fijos	\$ 35.510,96	\$ 35.510,96	\$ 35.510,96	\$ 35.510,96	\$ 35.510,96
(-) Costos Indirectos	\$ 11.580,00	\$ 11.580,00	\$ 11.580,00	\$ 11.580,00	\$ 11.580,00
=Utilidad bruta	\$ 71.772,14	\$ 95.544,76	\$124.071,90	\$158.304,48	\$199.383,56
(-) Gastos Administrativos	\$ 32.323,68	\$ 32.323,68	\$ 32.323,68	\$ 32.323,68	\$ 32.323,68
(-) Depreciación	\$ 2.546,28	\$ 2.546,28	\$ 2.546,28	\$ 2.546,28	\$ 2.546,28
(-) Amortización	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
(-)Gastos Financieros	\$ 19.803,00	\$ 16.591,44	\$ 13.042,66	\$ 9.121,27	\$ 4.788,12
=Utilidad antes de participación e impuestos	\$ 17.069,18	\$ 44.053,36	\$ 76.129,28	\$114.283,25	\$159.695,48
(-)Participación trabajadores 15%	\$ 2.560,38	\$ 6.608,00	\$ 11.419,39	\$ 17.142,49	\$ 23.954,32
=Utilidad antes de impuestos	\$ 14.508,80	\$ 37.445,36	\$ 64.709,89	\$ 97.140,76	\$135.741,16
(-)Impuesto a la renta 25%	\$ 3.627,20	\$ 9.361,34	\$ 16.177,47	\$ 24.285,19	\$ 33.935,29
=Utilidad antes de reservas	\$ 10.881,60	\$ 28.084,02	\$ 48.532,42	\$ 72.855,57	\$101.805,87
(-) Reserva Legal 10%	\$ 1.088,16	\$ 2.808,40	\$ 4.853,24	\$ 7.285,56	\$ 10.180,59
=Utilidad antes de dividendos	\$ 9.793,44	\$ 25.275,62	\$ 43.679,18	\$ 65.570,01	\$ 91.625,28
(-) Dividendos de socios 5%	\$ 489,67	\$ 1.263,78	\$ 2.183,96	\$ 3.278,50	\$ 4.581,26
=UTILIDAD NETA	\$ 9.303,77	\$ 24.011,83	\$ 41.495,22	\$ 62.291,51	\$ 87.044,02

Elaborado por: Ronald Anchundia

8.7. Estado de situación financiera proyectado.

Tabla 31 Estado de situación financiera proyectado

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO						
CONCEPTOS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
ACTIVOS	\$ 250.189,45	\$ 266.768,96	\$ 292.979,03	\$ 324.134,78	\$ 361.194,20	\$ 405.303,67
Activo Corriente	\$ 74.649,45	\$ 84.465,24	\$ 110.675,31	\$ 141.831,06	\$ 178.890,48	\$ 222.999,95
Caja	\$ 74.756,08	\$ 84.465,24	\$ 110.675,31	\$ 141.831,06	\$ 178.890,48	\$ 222.999,95
Activo No Corriente	\$ 170.840,00	\$ 177.633,72				
Edificio	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
Terreno	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00
Vehículo	\$ 11.500,00	\$ 11.500,00	\$ 11.500,00	\$ 11.500,00	\$ 11.500,00	\$ 11.500,00
Maquinaria y Equipo	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00
Muebles de Oficina	\$ 1.140,00	\$ 1.140,00	\$ 1.140,00	\$ 1.140,00	\$ 1.140,00	\$ 1.140,00
Equipo de Computo	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00
(-) Depreciación de P,P&E		\$ -2.546,28	\$ -2.546,28	\$ -2.546,28	\$ -2.546,28	\$ -2.546,28
Activo Diferido	\$ 4.700,00	\$ 4.670,00				
Gastos de constitución	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00
Patentes	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
(-) Amortización de Intangibles		\$ -30,00	\$ -30,00	\$ -30,00	\$ -30,00	\$ -30,00
PASIVOS	\$ 50.189,30	\$ 56.376,88	\$ 66.158,64	\$ 77.786,17	\$ 91.616,98	\$ 108.078,91
Pasivo Corriente		\$ 6.187,58	\$ 15.969,34	\$ 27.596,87	\$ 41.427,68	\$ 57.889,61
Participación empleados por pagar		\$ 2.560,38	\$ 6.608,00	\$ 11.419,39	\$ 17.142,49	\$ 23.954,32
Impuesto a la renta por pagar		\$ 3.627,20	\$ 9.361,34	\$ 16.177,47	\$ 24.285,19	\$ 33.935,29
Pasivo No Corriente	\$ 50.189,30					
Obligaciones con entidades financieras	\$ 50.189,30	\$ 50.189,30	\$ 50.189,30	\$ 50.189,30	\$ 50.189,30	\$ 50.189,30
PATRIMONIO	\$ 200.000,15	\$ 210.392,08	\$ 226.820,39	\$ 246.348,61	\$ 269.577,22	\$ 297.224,76
Capital Social	\$ 200.000,15	\$ 200.000,15	\$ 200.000,15	\$ 200.000,15	\$ 200.000,15	\$ 200.000,15
Reserva Legal		\$ 1.088,16	\$ 2.808,40	\$ 4.853,24	\$ 7.285,56	\$ 10.180,59
Utilidades retenidas del ejercicio		\$ 9.303,77	\$ 24.011,83	\$ 41.495,22	\$ 62.291,51	\$ 87.044,02
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 250.189,45	\$ 266.768,96	\$ 292.979,03	\$ 324.134,78	\$ 361.194,20	\$ 405.303,67

Elaborado por: Ronald Anchundia

9. Evaluación financiera.

9.1.WACC

El costo promedio ponderado de capital o también conocido como WACC es la tasa de descuento que se usa para descontar los flujos de caja futuros a la hora de valorar un proyecto de inversión, a continuación, su detalle:

Tabla 32 WACC

COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO

Fuente de Capital	Ponderación	Costo	Costo Ponderado
Aporte inversionistas socios	51,47%	5%	2,57%
Financiamiento CFN	48,53%	10,50%	5,10%
TOTAL	100%		7,67% CCP/WATT

Elaborado por: Ronald Anchundia

El costo promedio ponderado de capital (WACC) es el 7,67%, valorada del 5% de interés sobre requerimientos de los aportes de los socios y 10,50% sobre el préstamo a la CFN (Corporación Financiera Nacional).

9.2.VAN

La fórmula del VAN ES:

$$VAN = -Inversión Inicial + \frac{FC1}{(1+k)^1} + \frac{FC2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{FCn}{(1+k)^n}$$

- FC= Flujo de Caja (Anual Correspondiente)
- K= WACC (6,76%)

Tabla 33 VAN

Inversión Inicial	1	2	3	4	5
\$ -388.600,15	\$ 63.647,18	\$ 80.849,60	\$101.298,00	\$125.621,15	\$154.571,45

Elaborado por: Ronald Anchundia

Remplazando la fórmula se obtiene el VAN:

VAN= \$ 21.713,31

VAN positivo que demuestra que el proyecto es viable.

9.3.TIR

Tabla 34 TIR

Inversión Inicial	1	2	3	4	5
\$ -388.600,15	\$ 63.647,18	\$ 80.849,60	\$101.298,00	\$125.621,15	\$154.571,45

Elaborado por: Ronald Anchundia

Tasa interna de retorno= 9,47%

Como análisis general podemos establecer que la Tasa Interna de Retorno indicará el nivel de rendimiento financiero que presenta el proyecto. De manera general, se puede establecer que mientras mayor sea el valor de la Tasa Interna de Retorno significará que el proyecto cuenta también con de solvencia, liquidez y otros tantos de beneficios. Por otra parte, se establece que mientras la Tasa Interna de Retorno se encuentre por encima del WACC, mayor será la factibilidad percibida dentro del proyecto, y finalmente para cerciorarnos de que el resultado es positivo para el proyecto se reemplaza el WACC que es de 7,67% en la fórmula del VAN por la Tasa Interna de Retorno, dicha acción convertirá el Valor Actual Neto de \$21.713,31 en 0.

9.4. PAYBACK

Mediante el cálculo de los flujos de caja descontados acumulado a lo largo de los 5 años que se espera dure el proyecto, se logra distinguir en qué año se establece el PAYBACK, estimando así el tiempo fijo para que la inversión inicial para el proyecto sea recuperada.

Tabla 35 PAYBACK

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Flujos Netos de Caja	\$ (388.600,15)	\$ 63.647,18	\$ 80.849,60	\$ 101.298,00	\$ 125.621,15	\$ 154.571,45

Flujos de Caja Acumulado	\$ (388.600,15)	\$ (324.952,97)	\$ (244.103,37)	\$ (142.805,37)	\$ (17.184,22)	\$ 137.387,23
---------------------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	----------------	---------------

Elaborado por Ronald Anchundia

El período de recuperación de la inversión será en el AÑO 5.

9.5. Relación Beneficio/Costo (RBC)

Tabla 36 Relación Beneficio/Costo (RBC)

AÑOS	0	1	2	3	4	5	Valor presente
BENEFICIO		\$ 63.647,18	\$ 80.849,60	\$ 101.298,00	\$ 125.621,15	\$ 154.571,45	\$ 421.952,45
COSTO	\$ 388.600,15	\$ 47.090,96	\$ 47.090,96	\$ 47.090,96	\$ 47.090,96	\$ 47.090,96	\$ 582.929,51

Relación costo/beneficio	72%
---------------------------------	-----

Elaborado por: Ronald Anchundia

9.6. Razones financieras.

Tabla 37 Razones financieras

Liquidez	13,65
Solvencia	4,98
Autofinanciación	51,47%
Endeudamiento	48,53%
ROI (Rentabilidad económica)	152%

Elaborado por: Ronald Anchundia

10. Conclusiones y Recomendaciones

10.1. Conclusiones.

- La cooperativa de ahorro y crédito logrará mantener una factibilidad favorable dentro del sector financiero y cooperativo de la ciudad y del sector. Mediante el análisis económico se llegó a verificar la rentabilidad y los beneficios que se obtendrán de llevar a cabo el proyecto de emprendimiento planteado.
- El estudio de mercado demuestra la necesidad de crear la cooperativa de ahorro y crédito, para lograr satisfacer las necesidades de los ciudadanos de Manta para que puedan emprender sus negocios, y de esta manera también se ayuda a levantar la economía y crear empleo.
- Mediante la investigación realizada se puede determinar que la cooperativa de ahorro y crédito se ubicará en una zona estratégica donde acudirán los posibles clientes que a su vez apoyarán e incentivarán con su visita.
- Los estudios técnicos y organizacionales realizados, permitieron plantear la estructura funcional dentro de la cooperativa de ahorro y crédito, permitiendo así plantear lineamientos y estrategias de desarrollo dentro de la misma.
- Mediante los cálculos respectivos utilizado dentro del estudio financiero se logró demostrar que la empresa llegaría a ser estable y factible económicamente, el proyecto tiene un valor actual neto (VAN) de \$ 33.417,00 un valor positivo en cuanto a lo económico y una tasa interna de retorno (TIR) de 9,47%.

10.2. Recomendaciones.

- Como recomendación principal un tanto dirigida a futuros inversionistas o interesados en el sector cooperativista se centra incentivar a la realización y puesta en marcha de la creación de la cooperativa de ahorro y crédito, considerando que dicho proyecto servirá como ayuda financiera a la comunidad en general, a aquellas personas que quieran comenzar o quieran hacer crecer sus negocios y de la misma manera puedan invertir en nuevos proyectos, creando de esta manera plazas de trabajo y ayudando a combatir el desempleo.
- Proponer un programa de capacitación y orientación para los ciudadanos que quieran comenzar a emprender y no tienen idea de cómo empezar, ayudándolos así a poder desempeñar las actividades en los que ellos tengan habilidades.
- Mantener un buen control en la parte económica, partiendo de la responsabilidad de llevar a cabo un buen registro de los clientes, proveedores y del personal dentro de sus actividades, siendo incluso juiciosos para lograr un crecimiento empresarial y una excelente reproducción ampliada.
- Establecer e incorporar manuales de procedimientos dentro de los departamentos funcionales de la cooperativa, con la finalidad de controlar y abastecer de conocimiento a los funcionarios y así brindar servicios de calidad a la ciudadanía.

11. Bibliografía

- Arango Monroy , A. G. (2014). *Importancia de un estudio técnico en un proyecto*. Guatemala .
- Hernández Sampieri , R., Fernández Collado , C., & Baptista Lucio , P. (2014). *Metodología de la investigación 6a edición*. D.F.: Mc Graw Hill.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2010). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de Ecuador en Cifras: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Juárez , F. (2018). *Principios de marketing*. Bogotá : Editorial Universidad del Rosario.
- Pérez, D., & Guzmán , D. (2015). Los estudios organizacionales como programa de investigación. . *Revista de Epistemología de Ciencias Sociales*.
- Porter, M. E. (2008). *Harvard Bussines Review América Latina* .
- Raffino, M. E. (2019). *Administracion de recursos humano*. Argentina: ultima edicion.
- Reglamento a la ley orgánica economía popular y so. (2012). *Reglamento a la ley orgánica economía popular y solidaria*. Quito.
- Sainz de Vicuña Ancín , J. M. (2017). *Plan estratégico en la práctica* . Madrid : ESIC Editorial .
- Schnarch Kirberg, A. (2016). *El marketing como estrategia de emprendimiento*. Bogotá : Ediciones de la U.

12. Anexos

12.1. Formato de encuesta



Administración de Empresas
Facultad Ciencias Administrativas

UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO DE MANABÍ”
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Cuestionario para la determinar la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la Ciudad de Manta. Ecuador.

Mi nombre es: ANCHUNDIA COBEÑA RONALD ARIEL, soy estudiante de la ULEAM y los datos que requiero son para mi proyecto de emprendimiento; su participación es voluntaria y anónima. La información que usted proporcione será manejada confidencialmente y en forma global, no existen respuestas correctas o incorrectas, verdaderas o falsas, únicamente marque la opción que considere necesaria.

1. Indique su género.

- a) Masculino
- b) Femenino

2. ¿Cuántos años tiene?

- a) 18-24
- b) 25-32
- c) 33-39
- d) 40-45

3. ¿Conoce lo que es una Cooperativa de Ahorro y Crédito?

- a) Sí
- b) No

4. ¿Realiza usted préstamos de dinero?

- a) Sí
- b) No

5. ¿Conoce el porcentaje de interés que paga en sus préstamos?

a) Sí (Especifique)_____%

b) No

6. ¿Cuál es el plazo en el que usted prefiere pagar sus préstamos?

a) 1 a 2 años

b) 3 a 4 años

c) 5 años o más

7. ¿En qué entidad suele realizar sus préstamos?

a) Banco

b) Cooperativa de Ahorro y Crédito

c) Prestamista

8. ¿Con qué objetivo realiza usted sus préstamos?

a) Invertir en un proyecto

b) Estudios

c) Hogar

d) Otros (Especifique)_____

9. ¿Le gusta Ahorrar su dinero?

a) Sí

b) No

10. ¿Cuánto dinero ahorra mensualmente?

a) 0\$ - 25\$

b) 26\$ - 50\$

c) 51\$ - 100\$

d) 200 o más

11. ¿En qué entidad prefiere usted ahorrar su dinero?

a) Banco

b) Cooperativa de Ahorro y Crédito

12. ¿Forma parte de una Cooperativa de ahorro y Crédito en la ciudad de Manta?

a) Sí (Menciónela)_____

b) No

13. ¿Alguna vez le han negado un préstamo?

a) Sí (Especifique la razón) _____

b) No

14. ¿Cuál es la cantidad de dinero que usted suele pedir en un crédito?

\$ _____

15. ¿Tiene alguna idea de negocio que desee realizar y que no puede por falta de financiamiento?

a) Sí

b) No

16. ¿Estaría dispuesto usted a realizar un crédito con el objetivo de desarrollar un emprendimiento?

a) Si

b) No