



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Trabajo de titulación en la modalidad de proyectos de emprendimiento previo a la obtención del Título de Ingeniero en Marketing y Gestión de Negocios

TEMA: “Creación del Producto Financiero CREDI AGRO para la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño del cantón Santiago de Píllaro de la Provincia de Tungurahua”.

Autor: Luis Alberto Peñafiel Valla

Tutor: Lic. Mg. Mario Patricio Padilla Martínez

AMBATO-ECUADOR

Marzo 2017



APROBACIÓN DEL TUTOR

Lic. Mg. Mario Patricio Padilla Martínez

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación “Creación del Producto Financiero CREDI AGRO para la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño del cantón Santiago de Píllaro de la Provincia de Tungurahua”, presentado por el señor Luis Alberto Peñafiel Valla, para optar por el título de Ingeniero en Marketing y Gestión de Negocios, **CERTIFICO**, que dicho proyecto ha sido prolijamente revisado y considero que responde a las normas establecidas en el reglamento de títulos y grados de la Facultad, suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato 21 de noviembre del 2016



Lic. Mg. Mario Patricio Padilla Martínez

C.C. 0501298269

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Luis Alberto Peñafiel Valla, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto, como requerimiento previo a la obtención del título de Ingeniero en Marketing y Gestión de Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales a excepción de las citas bibliográficas.



Luis Alberto Peñafiel Valla

C.C. 1803140431

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO.

Los suscritos profesores calificadores, aprueban el trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.



Dra. Mg. Silvia Lorena Llamuca Pérez

C.C. 1802489821



Ing. Mg. Silvia Melinda Oyaque Mora

C.C. 1802993079

Ambato, 30 de diciembre del 2016

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación, o parte de él, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este proyecto, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción, no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.



Luis Alberto Peñafiel Valla

C.C. 1803140431

AGRADECIMIENTO.

A la Universidad Técnica de Ambato, que ha cambiado mi vida, moldeando mis ideas y llenándolas de conocimiento, hasta comprender, que más allá de un frío saber, existen las dimensiones del servir y aportar a nuestro mundo.

DEDICATORIA

A mi Poder Superior y Fuerza Misteriosa que impulsa a mi espíritu a la trascendencia en esta realidad y me da la voluntad de avanzar firme en mis decisiones, con integridad y amor propio.

A mis familiares que han reído y sufrido las alegrías y decepciones de mis actos con cariño y respeto, recordándome que siempre estarán a mi lado.

A todas esas personas especiales que forman parte de mi vida y que me han regalado el don de su aprecio, con gusto y optimismo, confiando en que mi bienestar, es el de ellos también.

Con cariño:

Luis Alberto

ÍNDICE GENERAL

	Página
PORTADA.....	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iii
APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO.	iv
DERECHOS DE AUTOR	v
AGRADECIMIENTO.	vi
DEDICATORIA	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xv
RESUMEN EJECUTIVO.....	xvi
ABSTRACT	xvii

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. Definición del Problema de Investigación.....	1
--	---

CAPÍTULO II

DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

2.1. Nombre del emprendimiento.	7
2.2. Localización Geográfica.	7
2.2.1. Delimitación del Objeto de Investigación.....	7
2.3. Justificación.....	7
2.6. Objetivos	10
2.5. Beneficiarios.	10
2.6. Resultados a alcanzar	12

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Descripción del producto, características y usos.....	14
--	----

3.1.1. Cualidades y características del Producto Financiero Credi Agro.....	15
3.1.2. Descripción de la Marca y Eslogan.....	16
3.2. Estudio de la Demanda.....	17
3.2.1. Estimación de la Demanda.....	22
3.2.2. Análisis e interpretación de resultados.....	24
3.3. Estudio de la Oferta.....	51
3.4. Mercado Potencial para el Proyecto.....	60
3.4.1. Demanda insatisfecha.....	64
3.5. Precios.....	66
3.5.1. Cartera de Créditos.....	68
3.5.2. Costos operativos.....	69
3.5.2.1. Costos Fijos.....	69
3.5.2.2. Costos Variables.....	69
3.5.2.1. Costos Directos.....	69
3.5.2.2. Costos Indirectos.....	69
3.6. Canales de Comercialización.....	72
3.7. Estrategias de Distribución.....	74

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Tamaño del emprendimiento.....	75
4.2. Localización.....	77
4.3. Ingeniería del proyecto.....	79
4.3.1 Diagrama de flujo de procesos realizados para la concesión de Credi Agro.....	79
4.3.2. Distribución de Máquinas y Equipos (Lay-out).....	82

CAPÍTULO V

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1. Aspectos Generales.....	86
5.2. Diseño Organizacional.....	87
5.3. Estructura Funcional.....	89
5.4. Manual de Funciones.....	92

CAPÍTULO VI
ESTUDIO FINANCIERO

6.3. Inversiones en Capital de Trabajo.....	109
6.4. Resumen de las inversiones.	109
6.5. Financiamiento.	110
6.6. Plan de Inversiones.	111
6.7. Presupuesto de gastos e ingresos.	112
6.7.1. Situación financiera actual.	112
6.7.2. Situación financiera proyectada.	114
6.7.3. Presupuesto de ingresos (intereses causados por la cartera Credi Agro).....	115
6.7.4. Estado de resultados proyectado.	116
6.7.5. Flujo de caja.	117
6.8. Punto de equilibrio.	118
6.9. Tasa de descuento TMAR.....	120
6.10. Valor Actual Neto VAN.	121
6.11. Indicadores financieros.	122
6.12. Tasa Beneficio - Costo.	123
6.13. Periodo de recuperación de la inversión.	124
6.14. Tasa interna de retorno TIR.	124
6.15. Análisis de sensibilidad.....	126

CAPÍTULO VII
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones.	127
7.2. Recomendaciones.....	128
7.3. Referencias Bibliográficas.	129
ANEXOS	132

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Juntas Sectoriales.....	11
Tabla N° 2 Características del Producto Financiero Credi Agro.	15
Tabla N° 3 Descripción de los colores de la marca Credi Agro.	16
Tabla N° 4 Población económicamente activa del cantón Santiago de Píllaro.	19
Tabla N° 5 Población ocupada por rama de actividad.	19
Tabla N° 6 Población del cantón Santiago de Píllaro.	20
Tabla N° 7 Juntas Sectoriales de agua para regadío.	21
Tabla N° 8 Estratificación Muestral.....	25
Tabla N° 9 Encuesta ¿A qué género pertenece?	27
Tabla N° 10 ¿Cuál es su edad?.....	28
Tabla N° 11 ¿Cuál es su ocupación?.....	29
Tabla N° 12 ¿Es usuario del Sistema Financiero Nacional?.....	30
Tabla N° 13 ¿Las instituciones de su preferencia para realizar operaciones financieras?	31
Tabla N° 14 ¿A qué servicios accede con mayor frecuencia?	32
Tabla N° 15 ¿Qué instituciones financieras le permiten hacer créditos?.....	33
Tabla N° 16 ¿Los créditos a los que ha accedido los ha destinado para?.....	34
Tabla N° 17 ¿A qué categoría ha destinado los créditos realizados?.....	35
Tabla N° 18 ¿Cuánto se ha tardado en gestionar un crédito?	36
Tabla N° 19 ¿Cómo le han parecido los documentos para acceder a un crédito?.....	37
Tabla N° 20 ¿A qué montos ha accedido en un crédito?	38
Tabla N° 21 ¿Al acceder a un crédito, cuál sería el monto que requiere?	39
Tabla N° 22 ¿Cuál sería el plazo que le convendría en un nuevo crédito?.....	40
Tabla N° 23 ¿En qué actividad invertiría un nuevo crédito?	41
Tabla N° 24 ¿Cómo le convendría la frecuencia de pago de un crédito?	42
Tabla N° 25 ¿Cómo le gustaría cancelar las cuotas de un crédito concedido?	43
Tabla N° 26 ¿Al acceder a un crédito?	44
Tabla N° 27 ¿Qué requisitos serían más fáciles presentar para gestionar un crédito?	45
Tabla N° 28 ¿Cómo desearía que sea la inspección?.....	46

Tabla N° 29 ¿Cómo desearía que sea el seguimiento a un crédito?.....	47
Tabla N° 30 ¿Pertenece a algún gremio o asociación?	48
Tabla N° 31 Matriz de preferencias de los usuarios en función de las encuestas	49
Tabla N° 32 Ventajas diferenciadas del Producto Financiero Credi Agro.	50
Tabla N° 33 Acceso a créditos según el género.....	53
Tabla N° 34 Acceso a créditos según la localización de la población.....	54
Tabla N° 35 Acceso a créditos según la edad	55
Tabla N° 36 Acceso a créditos según la actividad económica.....	56
Tabla N° 37 Acceso a créditos según el destino.	57
Tabla N° 38 Destino del microcrédito.	58
Tabla N° 39 Productos Financieros de las instituciones financieras.	59
Tabla N° 40 Proyección de la Población de la parroquia San Andrés (2016).	62
Tabla N° 41 Tasas de interés referencial Banco Central del Ecuador.	67
Tabla N° 42 Tasas referenciales de la competencia.....	67
Tabla N° 43 Costos Fijos	71
Tabla N° 44 Costos Variables.....	71
Tabla N° 50 Precio Producto Financiero Credi Agro	72
Tabla N° 51 Tamaño de la Cartera destinada a Credi Agro.....	75
Tabla N° 52 Tamaño de la Cartera de la cooperativa por segmentos.	76
Tabla N° 53 Localización de la Cooperativa El Tesoro Pillareño	77
Tabla N° 54 Georreferenciación de la parroquia San Andrés de Píllaro	78
Tabla N° 55 Costos de cobranza por retrasos en la cancelación del crédito.....	81
Tabla N° 56 Lay out (dimensiones de espacios).....	84
Tabla N° 57 Diseño Organizacional	88
Tabla N° 58 Organigrama Estructural	89
Tabla N° 59 Jerarquización de Funciones.....	91
Tabla N° 60 Inversiones en activos fijos, tangibles e intangibles.....	108
Tabla N° 61 Resumen de Inversiones	110
Tabla N° 62 Plan de Inversiones.....	111
Tabla N° 63 Balance general proyectado.....	115

Tabla N° 64 Presupuesto de ingresos.....	115
Tabla N° 65 Estado de Resultados proyectado	116
Tabla N° 66 Flujo de caja proyectado.....	117
Tabla N° 67 Punto de equilibrio Credi Agro	119
Tabla N° 68 Análisis financiero del proyecto.	122
Tabla N° 69 Relación Beneficio Costo del proyecto.	123
Tabla N° 70 Periodo de recuperación de la inversión del proyecto.....	124
Tabla N° 71 Tasa Interna de Retorno TIR	125
Tabla N° 72 Resumen de sensibilidad del proyecto	126

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Marca Credi Agro.....	16
Gráfico N° 2 Mapa de suelos del cantón Santiago de Píllaro.	18
Gráfico N° 3 Encuesta ¿A qué género pertenece?	27
Gráfico N° 4 ¿Cuál es su edad?	28
Gráfico N° 5 ¿Cuál es su ocupación?.....	29
Gráfico N° 6 ¿Es usuario del Sistema Financiero Nacional?.....	30
Gráfico N° 7 ¿Las instituciones de su preferencia para realizar operaciones financieras?	31
Gráfico N° 8 ¿A qué servicios accede con mayor frecuencia?	32
Gráfico N° 9 ¿Qué instituciones financieras le permiten hacer créditos?.....	33
Gráfico N° 10 ¿Los créditos a los que ha accedido los ha destinado para?	34
Gráfico N° 11 ¿A qué categoría ha destinado los créditos realizados?	35
Gráfico N° 12 ¿Cuánto se ha tardado en gestionar un crédito?	36
Gráfico N° 13 ¿Cómo le han parecido los documentos para acceder a un crédito? ...	37
Gráfico N° 14 ¿A qué montos ha accedido en un crédito?	38
Gráfico N° 15 ¿Al acceder a un crédito, cuál sería el monto que requiere?	39
Gráfico N° 16 ¿Cuál sería el plazo que le convendría en un nuevo crédito?.....	40
Gráfico N° 17¿En qué actividad invirtiera un nuevo crédito?	41
Gráfico N° 18 ¿Cómo le convendría la frecuencia de pago de un crédito?	42
Gráfico N° 19 ¿Cómo le gustaría cancelar las cuotas de un crédito concedido?.....	43
Gráfico N° 20 ¿Al acceder a un crédito?	44
Gráfico N° 21 ¿Qué requisitos le serían fáciles presentar para gestionar un crédito? 45	
Gráfico N° 22 ¿Cómo desearía que sea la inspección?.....	46
Gráfico N° 23 ¿Cómo desearía que sea el seguimiento a un crédito?	47
Gráfico N° 24 ¿Pertenece a algún gremio o asociación?	48
Gráfico N° 25 Acceso a créditos según el género.....	53
Gráfico N° 26 Acceso a créditos según la población.....	54
Gráfico N° 27 Acceso a créditos según la edad.	55

Gráfico N° 28 Acceso a créditos según el tipo de trabajo.	56
Gráfico N° 29 Destino del crédito.....	57
Gráfico N° 30 Actividades desarrolladas por los habitantes de San Andrés.	60
Gráfico N° 31 Demanda Potencial.....	63
Gráfico N° 32 Relación población San Andrés, Demandas: Potencial e insatisfecha.65	
Gráfico N° 33 Información Financiera de la Coac El Tesoro Pillareño.	68
Gráfico N° 34 Costos Directos e Indirectos.....	70
Gráfico N° 35 Balance de resultados de la Coac El Tesoro Pillareño.	70
Gráfico N° 36 Mercados de consumo (Canales de comercialización).....	73
Gráfico N° 37 Canal de comercialización del producto financiero Credi Agro.	74
Gráfico N° 38 Georreferenciación de la Parroquia San Andrés de Píllaro	78
Gráfico N° 39 Flujo de procesos para el otorgamiento de Credi Agro.....	80
Gráfico N° 40 Distribución en planta, LAYOUT	83
Gráfico N° 41 Organigrama Estructural coa El Tesoro Pillareño.....	90
Gráfico N° 42 Balance General	113
Gráfico N° 43 Balance de Resultados.....	114

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1 Encuesta	133
Anexo N° 2 Certificado de existencia legal de la cooperativa.....	136
Anexo N° 3 Certificado de RUC de la cooperativa	136
Anexo N° 4 Balance General	138
Anexo N° 5 Estado de Resultados	141
Anexo N° 6 Monitoreo a la información financiera por la CONAFIPS	143

RESUMEN EJECUTIVO

La Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño, es una institución de intermediación financiera que opera legalmente desde su inicio en el año 2004 en la parroquia rural de San Andrés del cantón Santiago de Pillaro, provincia de Tungurahua; ofrece a sus socios y clientes servicios financieros convencionales autorizados por el Sistema Financiero Nacional en sus líneas de Ahorros, Inversiones y Créditos.

En su evolución la cooperativa se ha planteado como objetivo fundamental, cubrir el nicho de mercado identificado en su circunscripción territorial, esto es, brindar a sus asociados, créditos para el agro que permita mejorar su economía, como aportar además, al desarrollo e impulso sostenible de la parroquia.

El Producto Financiero Credi Agro, fue diseñado bajo el método de investigación: Exploratorio-Descriptivo, método que permitió auscultar datos e información importante desde los actores directos del agro, es decir de los agricultores, quienes aportaron sustancialmente a la formulación de este producto financiero, con sus experiencias y expectativas.

Como propuesta que merece destacarse, es la optimización y reducción del tiempo de gestión de los créditos, factor que resultó indispensable incorporar a nuestro proyecto, para conseguir el interés de nuestros potenciales clientes.

PALABRAS CLAVE: COOPERATIVA, PRODUCTO FINANCIERO, SOCIOS, CRÉDITOS.

ABSTRACT

The Savings and Loan Cooperative “El Tesoro Pillareño”, is an institution of financial intermediation which has been operating legally since its inception in 2004; it offers to its partners and clients financial conventional services authorized by the Nacional Financial System, whit credits, savings and investments.

However in its evolution, it has been proposed as a fundamental objective, to cover the market identified in its territorial jurisdiction, this, in addition, it provides to its partners, credits for the Agro.

The financial product Credi Agro, was designed under the method of investigation, Exploratory - Descriptive, method that allowed to austere important information data from the direct actors of the agriculture, that is of the farmers, who contributed substantially to the formulation of this product, with its Experiences and expectations.

As a result of this deserves to be highlighted, was the need for users to optimize and reduce the time of credit management, a factor that was essential to incorporate into our project, to get the interest of our potential customers. It is conclusive that by adjusting our Credi Agro Financial Product to the particular demands of the farmers, they will fully satisfy their creative needs and will access the benefits that this product guarantees.

KEY WORDS: COOPERATIVE, FINANCIAL PRODUCT, PARTNERS, CREDICTS.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. Definición del Problema de Investigación.

En la actualidad los procesos de transformación que traen consigo los avances tecnológicos, la automatización de procesos, el desarrollo económico entre otros, hacen que los sistemas de las naciones y las empresas mismas independientemente incluso de su tamaño sufran cambios innovadores y creativos a la hora de asegurar su permanencia y pertinencia en los mercados globales de bienes y servicios.

La economía mundial depende de la articulación racional de los países en la producción de mercancías, pues es vital considerar la ventaja competitiva y la ventaja comparativa, a la hora de diseñar y ejecutar planes y programas productivos que sean capaces de generar rentabilidad y asegurar su éxito a lo largo del tiempo (Porter, 2011, pág. 35).

Baigorri (2010, pág. 18), compartió que:

“La creación de comunidades o bloques de países, desde un hecho integrador y a fin de fortalecer aún más la economía individual como la colectiva, se auto-abastece y genera recursos y riquezas que a la final, se quedan en la misma comunidad”.

Del modelo europeo, se consolida la unidad latinoamericana **Unasur**, que fundamenta sus estatutos en el apoyo asociativo y de desarrollo regional, con la implementación de políticas de crecimiento basados en el ser humano y no en el capital (Correa, 2012, pág. 45),

Con este enfoque mundial, podemos deducir a claras, que en la actualidad, en nuestro país, nada puede someterse a la casualidad; por el contrario, todo intento de cambio debe ser guiado por los caminos perfectamente iluminados de metodologías probadas y aceptadas que instauren verdaderas políticas de transformación social capaces de potenciar la producción a niveles económicos de escala mundial, que

sostengan y nivelen nuestra balanza de pagos siempre en procura de inclinarla a nuestro favor, (Müller, 2013, pág. 87).

En la actualidad con el gobierno del economista Rafael Correa, se han reformado desde las bases mismas nuestro Estado, al cambiar el modelo de Gestión Administrativa, determinado por procesos y resultados, plasmados en el Plan Nacional para el Buen Vivir según la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, (Senplades, 2013, pág.32), se ha logrado también cambiar el enfoque desde la perspectiva social (Utting, 2015, pág. 80). Es decir auspiciando y potenciando programas y proyectos que beneficien las clases menos favorecidas, logrando una mejor distribución de las riquezas del país e incluyendo a quienes históricamente han estado fuera del sistema.

Se crean y reorganizan en este sentido, varias leyes y carteras de estado, entre ellas, se promulga la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (Asamblea Nacional, 2012, pág. 45), en concordancia con el Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV), que justamente fue diseñada para atender a la gran mayoría de la población que se encuentra en los niveles más bajos de ingresos económicos (INEC, 2010, pág. 54), dándoles una oportunidad de crecimiento y mejora en la calidad de vida, desde una oportunidad de emprendimiento sustentable y sostenible y de manera individual y/o asociativa.

Al poner en práctica una mayor y más eficiente productividad (que en términos de rentabilidad económica, social y ecológica sean posibles), deben ajustarse las empresas en todos sus sectores y tamaños al Cambio de la Matriz Productiva, que está establecida conforme a cada región o zona del país dependiendo de las cualidades y características propias de su localidad y producción.

Es necesario señalar que, en función del tipo de actividad económica desarrollada en cada sector del país, hay que direccionar y encaminar los esfuerzos productivos hacia lo que le corresponde en su localidad. En nuestro caso, Tungurahua y junto a Cotopaxi, Chimborazo y Pastaza pertenecientes a la Zona 3 (Senplades,

2013, pág. 36). Se señala metas que orientan a consolidar la empresa del segundo sector, es decir, industrializar y dar valor agregado a los bienes y servicios que se producen en la zona 3. Siendo los principales sectores: artesanal, agrícola, ganadero, ensamblaje automotriz y turístico como fundamentales.

Nuestra provincia, Tungurahua, emblemática y pionera dentro del escenario de desarrollo zonal y nacional, con su gente emprendedora, ha sido un puntal directo en la economía de la nación, pues su ubicación geográfica estratégica en el centro del país, ha permitido ser el corazón mismo del mercado de intercambio de bienes y servicios demandantes de la nación. Aún más, de productos del campo, ya que en esta provincia se genera el mayor porcentaje de cultivos y cosecha de vegetales (INEC, 2012, pág. 34), Tales como: papa, tomate, cebolla en sus variedades, leguminosas, granos y frutas que abastecen tiendas y supermercados a lo largo del país.

En la Agenda de Desarrollo Zonal, se delega la responsabilidad de asesorar y financiar programas y proyectos a micro, pequeños y medianos empresarios que se dedican a la producción agrícola, fomentando su crecimiento a niveles hacia la industrialización; a fin de bajar las costas de producción y emplear de manera directa e indirecta a más personas de su área de influencia, (Senplades, 2013, pág. 45).

Las iniciativas han permitido generar grandes ideas que se han plasmado en diferentes localidades de nuestra zona, aportando sustancialmente al agro y generando nuevas formas de cultivos. Tal es el caso de la provincia de Cotopaxi, donde se está trabajando con semillas certificadas por el MAGAP (2015), y financiamientos de cooperativas propias de esos sectores; con el propósito de incentivar a los agricultores a mejorar sus siembras y obtener mayor rentabilidad, empleando buenas prácticas amigables con el ambiente.

Se realizan al respecto estudios de impacto y crecimiento de los micro créditos en el sistema cooperativo nacional (Valle, 2012, pág. 87). Determinando que, los productos financieros destinado al agro sostienen gran parte de los mismos, siempre con resultados favorables si se emplean en la siembra de productos propios de cada sector y si se logra al mismo tiempo una distribución directa de relación, productor-consumidor.

La investigación realizada en nuestra provincia sobre Evaluación al micro crédito, destinado a la actividad agrícola (Angulo, 2013, pág. 76). Muestra resultados alentadores, debido a que, en los sectores rurales donde se ejercen actividades del agro, los microempresarios emplean este recurso económico para el mismo fin. Sin embargo, muchos sectores no cuentan con una Institución Financiera propia del sector que apoye y respalde de primera mano las iniciativas y trabajo de los campesinos para mejorando las condiciones de su siembra y cosecha y así, poder alcanzar una mejor productividad.

El cantón Santiago de Píllaro no se queda atrás en el aporte productivo (INEC, 2012, pág. 90), ya que gracias a su mayor tesoro, su agua, y su fértil tierra, se puede alcanzar grandes producciones agrícolas, generando bienes alimentarios del sector primario que atienden la demanda local, provincial zonal y nacional, contribuyendo con la agenda de la Transformación de la Matriz Productiva. Además se satisface plenamente con calidad y a precios justos en los mercados más exigentes del país.

Al ejecutar y operativizar proyectos y/o emprendimientos, son necesarios los recursos económicos, y como no puede ser de otra manera, para la entrega de aquellos, se debe alcanzar un importante grado de confianza en base a rigurosos exámenes documentados. Los mismos que en ciertos casos son complejos ya sea por la falta de prolijidad a la hora de hacer un registro desde la preparación de la tierra hasta la cosecha, o por el grado de escolaridad que tienen una gran parte de los habitantes de Píllaro (INEC, 2010, pág. 36); que a la final, resulta una verdadera

limitante al momento de gestionar créditos para estos fines en las instituciones financieras que ofertan programas para estos objetivos.

La burocracia para acceder a créditos destinados a actividades agrícolas, resultan complejos. Sin embargo, la primera institución financiera a nivel del país, es el Banco Nacional del Fomento, hoy BanEcuador, que por encima de la tramitación retardante, apalanca proyectos sostenibles y que tengan seguro de cosechas. Hecho que de acuerdo a la realidad del cantón y específicamente de la parroquia San Andrés no se da, puesto que, los agricultores no tienen esa cultura de proteger las siembras a través de dichos seguros (BNF, 2016, pág. 63).

La Corporación Financiera Nacional (CFN), institución gubernamental surte proyectos debidamente articulados y con estudios de factibilidad, que de igual forma, resulta casi imposible el acceso a ese tipo de productos financieros con ese nivel de exigencias. Es importante destacar además, que en la parroquia rural de San Andrés de Píllaro, (donde está ubicada la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño), no existen cooperativas. Además, históricamente y en función de su creación, ha venido trabajando con ese segmento de la población de micro empresarios, en actividades, a más de las de su naturaleza (Intermediación Financiera), en áreas distintas de interés y beneficio social para el sector.

La parroquia, posee la mayor extensión de tierras cultivables del cantón (INEC, 2010, pág. 97). Eso se debe en gran parte al apoyo del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), que implanto el sistema de riego tecnificado para aprovechar al máximo este recurso vital y que ha venido dando buenos resultados; puesto que, en la actualidad, no existen en el sector regadíos tradicionales por inundación. Gracias a la forma organizada de los beneficiarios de esos programas, al formar las juntas de agua de regadío (Senagua, 2013, pág. 56), se ha conformado organizaciones legales para la distribución y buen uso de este recurso.

La cooperativa El Tesoro Pillareño mantiene estrechas relaciones de beneficios mutuos con las veinte y cinco juntas de agua de la parroquia. Con ellas se trabaja aportando al crecimiento de la actividad agrícola en el sector. Sin embargo, los micro empresarios agrícolas que se dedican al cultivo y cosecha de productos de ciclo corto y largo, necesitan un producto financiero flexible en tiempo e interés, (sobre todo de fácil acceso por ser parte del lugar), que realmente aporte a la efectiva consecución de esas tareas agrícolas y que como fin tenga, mejorar las condiciones de cultivo y cosecha de los productores. Pues se halla como resultado inequívoco, que los efectos son proporcionales: “A mayores ingresos económicos, mayor calidad de vida”.

El factor de incidencia que dificulta el acceso a créditos destinados a la agricultura en la parroquia, tiene una relativa justificación por las distancias, tanto de la cabecera provincial Ambato, como de la misma cabecera cantonal de Píllaro. El tiempo de movilización es considerable si tomamos en cuenta que, la gestión para créditos tiene un tiempo de reacción en el mejor de los casos de 192 horas o su equivalente en días, que son ocho, como lo determina la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS, 2016, pág. 42). Dando como resultado, el desperdicio de tiempo y dinero que a la final repercute en el trabajo del agricultor.

La Institución “El Tesoro Pillareño”, siempre respetando la Misión y Visión de la cooperativa, (velar por los intereses y beneficios de sus asociados y enmarcados) con el modelo de negociación Ganar-Ganar; se presenta el Producto Financiero Credi Agro que cubrirá este nicho de mercado ya identificado, y que sobre todo, está a la mano en el mismo lugar y con beneficios diferenciados gracias a las ventajas comparativas que ofrecen el sector. Y que sin duda alguna, redundará en beneficios reales de la parroquia, cantón, provincia y país.

CAPÍTULO II

DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

2.1. Nombre del emprendimiento.

“Creación del Producto Financiero CREDI AGRO para la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño del cantón Santiago de Píllaro de la Provincia de Tungurahua”.

2.2. Localización Geográfica.

2.2.1. Delimitación del Objeto de Investigación

Delimitación Espacial: La investigación se desarrolla en la Parroquia rural San Andrés del cantón Santiago de Píllaro de la provincia del Tungurahua.

Delimitación Temporal: La presente investigación se realizará en el periodo Abril 2016 - Noviembre 2016

Delimitación de Contenido:

- **Carrera:** Marketing y Gestión de Negocios
- **Línea de Investigación:** Comportamiento del consumidor
- **Programa de investigación:** Gestión del Cliente.

2.3. Justificación.

La Constitución Política del Estado Ecuatoriano (2008, pág. 65), manifiesta que: “El sistema económico es Social y Solidario” (Art. 283, pág. 65). Esto nos indica que favorece la inclusión de todos los ecuatorianos a través de proyectos y programas que contribuyan al Buen Vivir.

Este principio y fundamento del nuevo modelo de Gestión Administrativa (Senplades, 2013, pág. 102), permiten el desarrollo de los más desprotegidos y vulnerables de nuestro país. Dado que, a través de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (LOEPS), se fortalece este concepto basado en el trabajo conjunto, solidario, cooperativo, asociativo. De tal forma que, el progreso no solo se concentra en una sola o pocas personas, sino que más bien se reparta de forma equitativa; llegando lógicamente a los sectores con mayores índices de pobreza.

Con la creación de la LOEPS y su instrumentación financiera para acompañar la micro economía, nace también la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS), institución financiera estatal de segundo piso que provee de recursos económicos a las operadoras de primer piso, es decir, cooperativas de ahorro y crédito. Para acceder a los beneficios de esta institución gubernamental, las cooperativas deben cumplir con todas sus obligaciones y protocolos legales, además deben operar en sectores rurales y, sobre todo, que ese dinero, sea colocado en la línea de microcrédito para que se fortalezcan los emprendimientos.

El nivel-modelo “cooperativo y asociativo” ha cobrado vigencia en todos los ámbitos. Éste hecho se basa en el principio de “Unidos somos más”, concepto que está posicionado en los sectores productivos artesanales y micro empresas; quienes de manera ordenada y organizada, tienen más posibilidades de supervivencia en el mercado, cuanto de acceso a programas gubernamentales o privados por su misma naturaleza de cobertura grupal o de beneficios colectivos se trate.

Con este principio y de forma mandatoria, el sistema económico debe flexibilizarse a las particularidades y necesidades propias de cada sector productivo, ajustándose a los requerimientos y perfiles de lo que se va a producir. Es indispensable que a la hora de crear propuestas para sostener emprendimientos estos cumplan con todos los parámetros y estándares de calidad requerida, a fin de garantizar una trazabilidad exitosa en el momento de completar cualquier producción. En nuestro caso, la agrícola.

Al analizar la “Relación Beneficio-Costo” (Ariel, 2014, pág. 87), es imprescindible determinar con precisión si es favorable o no emplear tiempo y dinero al momento de solicitar un crédito en una institución financiera, pues se deben considerar factores como distancias y costos desde el instante de la solicitud, hasta las cancelaciones parciales (cuotas). Ya que a la final, sumados esos recursos, dan como resultado mayores los costos que los beneficios obtenidos por esa operación crediticia.

Por ello, se determina el “Perfil del Consumidor” (Schiffman, 2012, pág. 97), y situándonos en la realidad de los pobladores de la parroquia, (quienes en muchos de los casos son iletrados), es conveniente apoyarlos y guiarlos en la gestión para el otorgamiento de créditos, manteniendo los buenos criterios de optimización de recursos y prudencia financiera. A fin de asegurar que los beneficios obtenidos al final de la cosecha que en términos reales sean de beneficios comunes.

Al tomar en cuenta estos antecedentes, se puede notar claramente que la micro economía, o en el caso de nuestro país, la denominada economía popular y solidaria, bien canalizada, potencialice y nutra programas que fomentan y enriquecen adelantos a los sectores rurales como nuestra parroquia, en especial con el concurso de la institución financiera propia del sector, (Cardoso, 2013, pág. 78). El Tesoro Pillareño, sería legalmente constituida y supervisada por los organismos de control, la misma que contribuirá al impulso de la agricultura en esta parroquia, satisfaciendo a través del Producto Financiero CREDI AGRO, las necesidades identificadas, mejorando la productividad y contribuyendo al desarrollo local, zonal y nacional.

2.6. Objetivos

Objetivo General:

- Crear el Producto Financiero CREDI AGRO para impulsar el desarrollo agrícola de la parroquia San Andrés del cantón Santiago de Píllaro con características diferenciadas, ventajosas y de fácil acceso para lograr encadenamientos productivos dentro la parroquia y cantón.

Objetivos Específicos:

- Identificar los grupos de interés de la parroquia San Andrés cantón Santiago de Píllaro que se dedican a las labores del agro y que requieren apalancamiento financiero para iniciar e incrementar sus emprendimientos en actividades agrícolas.
- Diseñar el Producto Financiero CREDI AGRO en función de las necesidades económicas de los agricultores de la parroquia para mejorar la producción de cultivos de ciclo corto.
- Desarrollar el proyecto CREDI AGRO para satisfacer las necesidades financieras de los agricultores de la parroquia, contribuyendo al desarrollo agrícola e incrementando la productividad en el sector.

2.5. Beneficiarios.

A la hora de cuantificar el impacto favorable o desfavorable de un proyecto es necesario el apoyo indiscutible de herramientas estadísticas que aseguren la veracidad de los resultados, siempre y cuando se manejen con discreción y sobre todo apegados a la rigurosidad de sus procedimientos.

En relación a la parroquia, podemos afirmar que los beneficiarios directos de este producto financiero son los “9.500 agricultores del sector” (GAD San Andrés, 2015, pág. 36), además cuantificando en números el área de influencia de la

cooperativa. Existen veinticinco juntas de agua, con un número de socios de importante consideración (cada una) y que se exponen en la tabla N° 1

JUNTAS SECTORIALES DE AGUA PARA RIEGO TECNIFICADO DE LA PARROQUIA SAN ANDRÉS, CANTÓN SANTIAGO DE PÍLLARO		
ORD	JUNTA SECTORIAL	N° MÓDULOS
1	ANDAHUALO	2
2	CORAZÓN DE JESÚS	3
3	LA VICTORIA	7
4	SAN ANDRÉS	10
5	SAN JACINTO	7
6	LA LINDERA	3
7	SAN ANTONIO DE CHININTAGUA	3
8	YATCHIL	9
9	HUAPANTE CHICO	7
10	HUAPANTE GRANDE	19
11	CARDOSANTO	4
12	EL BARATILLO	4
13	LA DOLOROSA	2
14	SAN FERNANDO	3
15	CRUZPAMBA ALTO	2
16	CRUZPAMBA BAJO	4
17	SAN ANTONIO ALTO	1
18	SAN ANTONIO BAJO	3
19	CHAGRAPAMBA	4
20	TRES ESQUINAS	3
21	URBINA ALTO	4
22	URBINA BAJO	6
23	TERCERA TOMA	5
24	CUARTA TOMA	
25	JULIO CESAR GARCIA	
TOTAL		115

Tabla N° 1 Juntas Sectoriales

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Central de Juntas de agua para regadío Tecnificado Ramal Norte 2016.

Adicionalmente se señala que el número indicado en la tabla N°1 (Beneficiarios del Producto Credi Agro), es aproximado en función de los usuarios asociados a cada una de las juntas, sin embargo, existen muchos otros agricultores que no están asociados a ninguna junta y desarrollan actividades agrícolas con métodos de riego de agua tradicionales; que sin duda alguna, se sumarían a la lista de beneficiados aumentando así, significativamente esta cifra.

2.6. Resultados a alcanzar

Con el análisis previo, determinamos con precisión que este producto financiero Credi Agro, alcanzará resultados favorables y altamente satisfactorios para todos quienes conformamos los encadenamientos productivos. Puesto que, el agricultor, con una fuente fácil y eficiente de financiamiento para su cosecha, empleará mano de obra del sector, que actualmente “2.300 están desempleados” (GAD San Andrés 2016, pág. 82), y que resulta necesario para lograr sus cultivos; aumentando la productividad de bienes de consumo alimentario primarios que ahora oscila entre el 8% y 12% del total de la demanda nacional (GAD San Andrés 2016, pág. 91). Y a su vez mejorar las condiciones de vida para todo el sector, ya que por sinergia, automáticamente los beneficiarios serían, directos e indirectos.

Si se logra la amalgama perfecta entre los factores de la producción (capital, tierra y trabajo), los resultados a esperar serán siempre positivos. Por ello, nuestra cooperativa pretende apuntalar el primer factor (es decir en cuanto al capital se refiere) con un producto financiero que verdaderamente apalanque estas iniciativas de emprendimiento en el campo. Por consecuencia, los resultados rebasarían las expectativas planteadas, siendo positivo el balance al momento de implementar este proyecto.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO.

A través del tiempo, en toda actividad comercial siempre se ha realizado algún tipo de estudio aun cuando sea superficial o empírico para determinar si una idea de negocio tendrá resultados en un determinado sector, y sobre todo si será aceptado por quienes conforman ese mercado. En la actualidad, un estudio de mercado resulta imprescindible a la hora de introducir o innovar un bien o servicio, lejanamente relacionado del tipo o sector al que pertenece. Ya que los mercados cada vez se vuelven más exigentes, y sobre todo que, la competencia asecha a la espera que nuestra idea no tenga la sustentación técnica, para desplazarnos del mercado.

El “*estudio de mercado*”, es un tipo de investigación descriptiva concluyente, que tiene como objetivo principal la descripción de algo; generalmente las características o funciones del mercado para identificar sus falencias y carencias. Se puede definir también al *estudio de mercado*, como una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, que serán analizados y procesados mediante herramientas estadísticas y así, obtener como resultado la aceptación o no, y sus complicaciones de un producto dentro del mercado (Mochón, 2015, pág. 67).

Está claro que toda iniciativa o emprendimiento debe pasar por este importante filtro antes de continuar con las etapas precedentes al lanzamiento del producto; pues, al no evaluar cuantitativamente el proyecto, este no tendría buenos resultados o por lo menos se encontraría con grandes dificultades al momento de la ejecución. Nuestro estudio no podía ser la excepción, y se abordará este importante componente con toda la información requerida, a fin de lograr, los mejores resultados al momento de mercadear nuestro fruto financiero, alejándonos del fantasma del error que en términos económicos sería altamente perjudicial.

3.1. Descripción del producto, características y usos.

Si habláramos de productos financieros en nuestro país, tendríamos que enumerar una gran lista, a cual uno más atractivo que el otro. Sin embargo, si buscamos uno que se destine a la agricultura nos tardaríamos en encontrarlo; puesto que, son muy pocas las instituciones que se dedican a este ramo debido a la incertidumbre que podría darse en el momento de obtener resultados de las siembras. Pues existen condicionantes que el medio ambiente nos impone (sequías y heladas), reduciendo la oferta de estos créditos al mínimo y, en la mayoría de los casos, únicamente auspiciados por Instituciones bancarias estatales.

A nivel cantonal, tampoco se puede encontrar un producto o servicio financiero que se encargue de este nicho de mercado (la agricultura), y que se diferencie de los demás productos, obligando a los agricultores a gestionar los créditos corrientes con los intereses, montos y plazos que no se ajustan a la realidad de la actividad agrícola. Teniendo entonces como consecuencia en muchos de los casos, un incumplimiento de sus responsabilidades contraídas al momento de la concesión del crédito.

La cooperativa, en su afán de contribuir con sus asociados y con la parroquia misma de su circunscripción territorial, establece un producto financiero con altas ventajas; enmarcado en la categoría **Crédito** (Dinero prestado para corto y mediano plazo 1-60 meses) que contrario a su similar, **Préstamo** (Dinero prestado para mediano y largo plazo 5-40 años), cubrirá las necesidades económicas mientras dura el ciclo de cultivo, cosecha y comercialización. Así, dando facilidades al momento de su gestión y con apoyo y asesoría permanente de los oficiales de crédito con los que cuenta la cooperativa para canalizar efectivamente los recursos en el fin propuesto y con la seguridad de que su retorno será garantizado.

A continuación se detallan las características prominentes de nuestro Producto Financiero:

3.1.1. Cualidades y características del Producto Financiero Credi Agro.

N°	CUALIDAD	EXPLICACIÓN
1	Producto financiero destinado exclusivamente al segmento agricultura.	Estos créditos están direccionados única y exclusivamente a la microempresa que involucre actividades de agricultura.
2	Entorno de influencia, alrededor de la cooperativa, parroquia San Andrés	Por la naturaleza de la cooperativa, propia del sector, la colocación de dinero en este producto abarcará la circunscripción parroquial.
3	Tasa de interés diferenciada, más baja respecto a los demás productos	La tasa activa en esta cartera de crédito será del 16% anual sobre saldos (conforme lo determina el Consejo de Administración en la política de créditos), a diferencia de los productos regulares que mantienen una tasa activa del 21%.
4	Tiempo de concesión del crédito.	El tiempo que se tarda en la gestión de este producto financiero es corto, de dos (2) a cuatro (4) días, dependiendo de la celeridad con que el socio presente los documentos (Manual de Créditos Coac TP, pág. 27).
5	De fácil acceso para los agricultores que cumplen con los requisitos.	La calificación para el acceso a estos créditos serán muy básicos: Evaluación del buro de Créditos, Central de riesgos (600 puntos en adelante), copia de documentos personales, dos (2) certificados comerciales agrícolas, inspección In situ de los terrenos a cultivar.
6	Garantías personales independientes o cruzadas con compañeros que también accedan a este producto.	El tipo de garantía es personal, es decir sobre firmas, que puede ser independiente que no tenga relación con la cooperativa, o cruzada con otro agricultor que también desee acceder a este beneficio.
7	Flexibilidad en las cuotas que pueden ser mensuales, bimensuales o trimestrales	Los pagos podrán ser elegidos por el socio entre cuotas fijas o decrecientes, en ambos casos con intereses sobre saldos y con una frecuencia que puede ser mensual, bimensual o trimestral según la comodidad del socio para cancelar las cuotas.
8	Libertad para la selección de proveedores de semillas e insumos agrícolas certificados.	El socio goza de plena libertad para elegir el proveedor de sus semillas e insumos agrícolas sin tener la imposición de que la cooperativa le direcciona a tal o cual proveedor.

Tabla N° 2 Características del Producto Financiero Credi Agro.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño 2016

3.1.2. Descripción de la Marca y Eslogan



Gráfico N° 1 Marca Credi Agro

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño 2016

Colores.- Los colores de la marca para este Producto Financiero son el Verde y el Naranja, colores que a su vez abarcan toda la gama de matices del proceso completo desde la siembra hasta la cosecha, representan además las características propias del agro.



DESCRIPCIÓN DE LOS COLORES DE LA MARCA CREDI AGRO			
NUM	COLOR	PERCEPCIÓN VISUAL	VALORES RGB Red, Green, Blue (Rojo, Verde, Azul)
1	VERDE		R57, G119, B49
2	NARANJA		R240, G114, B20

Tabla N° 3 Descripción de los colores de la marca Credi Agro.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño 2016

Tipografía.- La tipografía (letra), empleada en esta marca, es de palo seco tipo Calibri, sencilla y de alta pregnancia justa para conseguir el objetivo deseado, es decir, fijar en la mente del consumidor nuestro Producto Financiero.

Tipografía: **CALIBRI**

Marca.- La marca a posicionar en nuestro ‘mercado meta’ hace relación y referencia directa a nuestro Producto, **Credi Agro**, y sobre todo a las dos raíces de procedencia:

- Crédito: Credi
- Agricultura: Agro

Siguiendo el precepto del diseño de marcas “Menos es más”, (Ludwing, 2014, pág. 45), se ha fusionado estas dos abreviaciones: Credi + Agro, dando como resultado un pertinente, agradable y equilibrado nombre para nuestro producto financiero, fácil de pronunciar y sobre todo de recordar gracias a su alta pregnancia.

De la misma forma el eslogan guarda íntima relación con el producto, resaltando aún más las cualidades y atributos del mismo, sobre todo complementando el mensaje que transmite la marca. *“Sembramos tu esperanza”*

3.2. Estudio de la Demanda.

Una empresa o producto no tendría razón de ser si no existiera una necesidad demandante de bienes y servicios en un mercado específico (Ferré, 2012, pág. 43). Por ello, es vital determinar la demanda potencial y la demanda efectiva, que se constituirá en nuestro ‘mercado meta’ a la hora de ofertar el producto. Hay varios métodos para determinar la demanda de una empresa en su producción de bienes y/o servicios. Desde los métodos empíricos (sin fundamentación científica), hasta los más sofisticados (método científico), empleando a la tecnología como herramienta imprescindible para ejecutar de estas mediciones.

El método Científico permite proyectar resultados apoyado en la estadística a través de técnicas e instrumentos que ayudan a tener mayor veracidad a la hora de interpretar los resultados (Camacho, 2011, pág. 86). Para ello, deben seguirse los protocolos con toda rigurosidad en sus etapas, desde la observación, la experimentación, hasta las conclusiones; las mismas que determinarán la viabilidad de tal o cual implementación de bienes y/o servicios con una razonabilidad aceptable.

Al relacionar nuestros datos (producto financiero y demanda potencial), es preciso tomar en cuenta la cantidad poblacional o carga demográfica Económicamente Activa (PEA) del cantón Santiago de Píllaro (tabla N° 4), y específicamente de la parroquia San Andrés donde está nuestra área de influencia; con ello se determina la pertinencia de este emprendimiento. Es necesario mencionar que dicha parroquia es una de las más grande del cantón y sobre todo la que más se dedica a actividades del agro como se muestra en el gráfico N° 2, donde hace referencia al tipo de suelo de la parroquia, que es de tipo Histosol (tierra con gran cantidad de componentes orgánicos) y que en términos convencionales, es muy apropiada para la agricultura.

MAPA DE SUELOS DEL CANTON SANTIAGO DE PÍLLARO

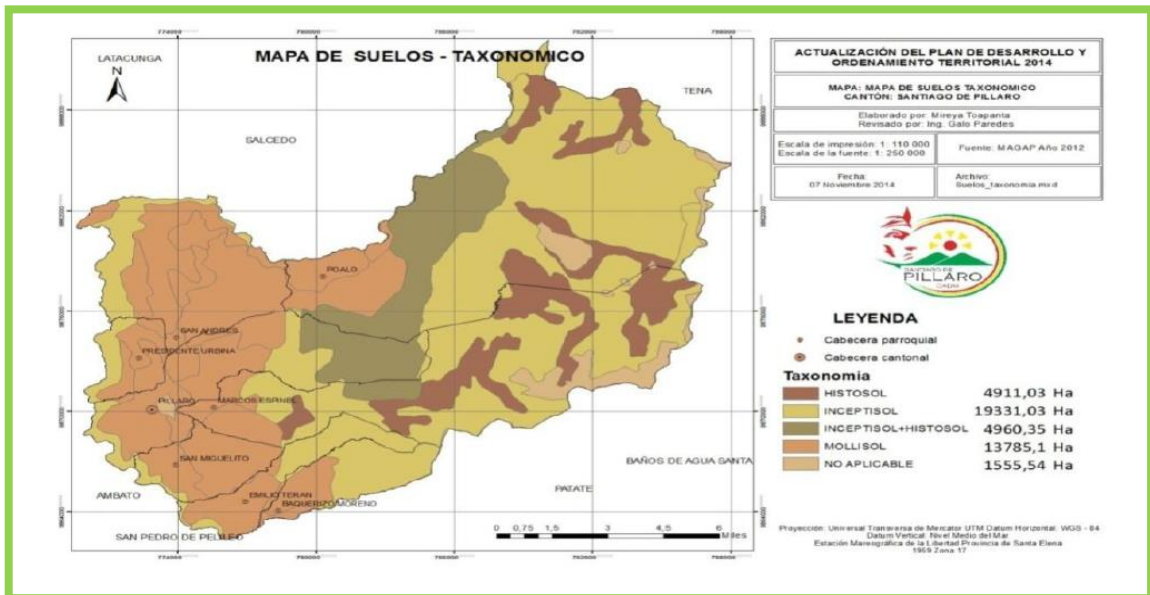


Gráfico N° 2 Mapa de suelos del cantón Santiago de Píllaro.

Elaborado por: GAD cantonal Santiago de Píllaro

Fuente: GAD cantonal Santiago de Píllaro 2015

Al Identificar la cantidad poblacional que trabaja (PEA), según la tabla N°4, observamos que lo conforman más de la mitad de sus habitantes. Esto es muy significativo ya que la mayoría de las personas realizan actividades productivas por cuenta propia, en especial, las mencionadas actividades agrícolas que corresponden a casi el cincuenta por ciento como lo refiere la tabla N° 5, donde además se puede observar las demás actividades que realizan en menor escala.

**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA), DEL CANTÓN
SANTIAGO DE PÍLLARO**

Población:	38.4 mil hab. (7.6% respecto a la provincia de TUNGURAHUA).
Urbana:	19.4%
Rural:	80.6%
Mujeres:	52.8%
Hombres:	47.2%
PEA:	55.7% (7.1% de la PEA de la provincia de TUNGURAHUA)

Tabla N° 4 Población económicamente activa del cantón Santiago de Píllaro.

Elaborado por: INEC

Fuente: INEC 2015

POBLACIÓN OCUPADA POR RAMA DE ACTIVIDAD

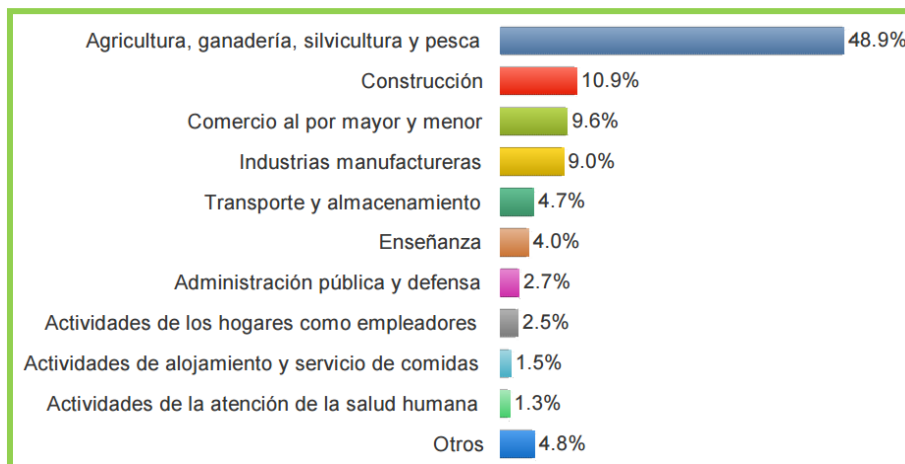


Tabla N° 5 Población ocupada por rama de actividad.

Elaborado por: INEC

Fuente: INEC 2015

Es necesario referenciar el total de la población de la parroquia (tabla N°6), la misma que en su mayoría pertenecen a alguna organización de “regantes” (según indica la tabla N°7) **usuarios del riego presurizado**, donde se observa con claridad que aproximadamente el cincuenta por ciento de los habitantes de San Andrés están asociados a la Junta General de Agua por Aspersión, debido a su eficiente técnica en la optimización de este recurso y la gran cobertura al momento de regar los terrenos.

POBLACIÓN DEL CANTÓN SANTIAGO DE PÍLLARO	
LUGAR	POBLACIÓN (CENSO 2010) HABITANTES
Tungurahua	504 583
Píllaro	38 354
San Andrés	11 200

Tabla N° 6 Población del cantón Santiago de Píllaro.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: INEC 2010

La Junta General de Usuarios de Riego Presurizado es una Institución formal y legalmente constituida. Abarca las juntas sectoriales de cada barrio y se encarga de la implementación, mantenimiento y mejoras de todo el sistema de riego integrado. El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), a través de la Central Ecuatoriana de Servicios Agrícolas (CESA), se encarga de gestionar y entregar el presupuesto necesario para sostener este proyecto emblemático que por el momento solo está instalado en esta parroquia y que, en el transcurso de diez años, ha logrado consolidarse erradicando el regadío tradicional por inundación. A continuación las juntas sectoriales que poseen este riego tecnificado.

JUNTAS SECTORIALES DE AGUA PARA RIEGO TECNIFICADO DE LA PARROQUIA SAN ANDRÉS CANTÓN SANTIAGO DE PÍLLARO					
ORD	JUNTA SECTORIAL	N° MÓDULOS	N° DE USUARIOS	N° DE LOTES	AREA HTARS
1	ANDAHUALO	2	68	83	47,69
2	CORAZÓN DE JESÚS	3	123	160	53,47
3	LA VICTORIA	7	350	369	171,93
4	SAN ANDRÉS	10	554	678	297,17
5	SAN JACINTO	7	358	885	203,05
6	LA LINDERA	3	148	330	87,08
7	SAN ANTONIO DE CHININTAGUA	3	223	552	123,68
8	YATCHIL	9	404	866	264,33
9	HUAPANTE CHICO	7	300	692	218,9
10	HUAPANTE GRANDE	19	700	1826	721,55
11	CARDOSANTO	4	135	210	102,86
12	EL BARATILLO	4	165	205	75,5
13	LA DOLOROSA	2	66	101	32,18
14	SAN FERNANDO	3	136	176	91,27
15	CRUZPAMBA ALTO	2	71	118	46,51
16	CRUZPAMBA BAJO	4	112	157	61,8
17	SAN ANTONIO ALTO	1	28	51	14,14
18	SAN ANTONIO BAJO	3	81	100	41,33
19	CHAGRAPAMBA	4	233	398	110,15
20	TRES ESQUINAS	3	120	360	114,91
21	URBINA ALTO	4	160	205	80,18
22	URBINA BAJO	6	300	425	165,28
23	TERCERA TOMA	5	275	358	134,58
24	CUARTA TOMA				
25	JULIO CESAR GARCIA				
TOTALES		115	5110	9305	3259,54

Tabla N° 7 Juntas Sectoriales de agua para regadío.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Junta General de Usuarios de Regadío Presurizado Ramal Norte 2016

Analizando la tabla N°7: Juntas Sectoriales de agua para regadío, se determina que, los posibles demandantes de nuestro producto financiero se encuentran dentro de estos grupos de interés. Es decir, que las juntas sectoriales que suman un total de veinticinco, con cinco mil ciento diez usuarios que emplean el agua para cubrir las

tres mil doscientos cincuenta y nueve con cincuenta y cuatro hectáreas, que corresponden al 73% de la superficie total del sector.

3.2.1. Estimación de la Demanda.

Todo proyecto antes de ponerse en ejecución debe ser detenidamente estudiado para determinar su viabilidad y eficacia a la hora de implementarlo (Baca, 2011). Para ello, es preciso seguir ordenada y sistemáticamente las fases que determinan la investigación, partiendo desde los históricos registrados hasta las ponderaciones de los resultados obtenidos en encuestas. Cuanto más cercanos y fiables sean los datos para medir el tamaño del mercado, más confianza tendremos a la hora de proyectar o estimar la demanda (Villalobos, 2012, pág. 101). Bajo esta definición es necesario ir puntualizando los elementos que intervienen en nuestro estudio para calcular con el menor margen de error posible la demanda efectiva o insatisfecha a partir de la demanda potencial.

Relacionando la tabla N°7, (Cantidad de usuarios de las Juntas Sectoriales de agua de regadío), con respecto a nuestra demanda potencial, resulta claro que esa cifra 5.110 usuarios, corresponden a los posibles demandantes. Por lo tanto, corresponde ahora calcular de manera exacta nuestra demanda real o insatisfecha para nuestro producto. La técnica más efectiva y que aún goza de vigor a la hora de determinar las preferencias de los posibles demandantes de un producto, es la **Encuesta**, la misma que debe aplicarse bajo los parámetros y estándares establecidos en la estadística formal para obtener resultados que garanticen toda inversión.

Al momento de plantear el uso de las encuestas, hay que en primera instancia determinar la muestra o parte del universo que será abordado para llenar nuestra tabla de inquietudes, ya que ellos permitirán identificar las fallas o falencias del sistema en el estudio del fenómeno estadístico (Ferrer, 2011, pág. 62).

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * N p q}{e^2(N - 1) + Z^2 p q}$$

Simbología:

N= Población

n=Muestra

Z= Nivel de Confianza 95%

p= Probabilidad de ocurrencia (0,5)

q= Probabilidad de no ocurrencia 1-0,5= 0,5

e= Error de muestreo 4% (0,04)

Aplicando a nuestro caso de estudio sustuiremos los literales a partir de la siguiente tabla que condensa los valores necesarios:

DATOS	
N	5110
Z	95%- 1,96
P	0,5
q	1-p= 0,5
e	0,04

$$n = \frac{Z^2 * N p q}{e^2(N - 1) + Z^2 p q}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 \times (5110) \times (0,5) \times (0,5)}{(0,04)^2 (5110 - 1) + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{4907,6}{9,5}$$

$$n = 517$$

Muestreo estratificado

Formula:

$$\mathbf{Muestreo\ Estratificado} = \frac{n}{N}$$

Simbología:

n= Muestra 517

N=Población 5110

Cálculo:

$$\mathbf{Muestreo\ Estratificado} = \frac{517}{5110}$$

$$\mathbf{Muestreo\ Estratificado} = \mathbf{0,1012} \quad \text{COEFICIENTE PORCENTUAL (FACTOR DE MULTIPLICACIÓN)}$$

3.2.2. Análisis e interpretación de resultados.

Toda investigación debe ser cuantificada en términos numéricos de fácil comprensión, para valorarlos y cualificarlos emitiendo juicios de valor que determinarán las directrices rectoras de nuestro trabajo. Para ello, se ha empleado el software de la firma IBM, “Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales” o más conocido como SPSS que son las siglas de Statistical Package for the Social Sciences, programa que nos muestra gráfica y objetivamente los datos y resultados de cada una de las variables a analizar. Las encuestas aplicadas (Anexo N°1), en un número de quinientas diecisiete, según el cálculo arrojado por la fórmula de muestreo, detallada en el punto 3.2.1, se aplicaron en cada una de las juntas sectoriales conforme el número de instrumentos que corresponda de acuerdo a la estratificación por conglomerados realizada para esta tarea y que se muestra en la tabla N° 8.

**Número de encuestas aplicadas por Junta Sectorial según el muestreo
estratificado.**

DISTRIBUCIÓN MUESTRAL DEL UNIVERSO INVESTIGADO.				
ORD	JUNTA SECTORIAL	N° DE USUARIOS (N)	FRACCIÓN PORCENTUA L	ESTRATIFICACIÓ N MUESTRAL
1	ANDAHUALO	68	0,1012	7
2	CORAZÓN DE JESÚS	123	0,1012	12
3	LA VICTORIA	350	0,1012	35
4	SAN ANDRÉS	554	0,1012	56
5	SAN JACINTO	358	0,1012	36
6	LA LINDERA	148	0,1012	15
7	SAN ANTONIO DE CHININTAGUA	223	0,1012	23
8	YATCHIL	404	0,1012	41
9	HUAPANTE CHICO	300	0,1012	30
10	HUAPANTE GRANDE	700	0,1012	71
11	CARDOSANTO	135	0,1012	14
12	EL BARATILLO	165	0,1012	17
13	LA DOLOROSA	66	0,1012	7
14	SAN FERNANDO	136	0,1012	14
15	CRUZPAMBA ALTO	71	0,1012	7
16	CRUZPAMBA BAJO	112	0,1012	11
17	SAN ANTONIO ALTO	28	0,1012	3
18	SAN ANTONIO BAJO	81	0,1012	8
19	CHAGRAPAMBA	233	0,1012	24
20	TRES ESQUINAS	120	0,1012	12
21	URBINA ALTO	160	0,1012	16
22	URBINA BAJO	300	0,1012	30
23	TERCERA TOMA	275	0,1012	28
24	CUARTA TOMA			
25	JULIO CESAR GARCIA			
TOTALES		5110		517

Tabla N° 8 Estratificación Muestral.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Junta General de Usuarios de Regadío Presurizado Ramal Norte 2016

Al emplear una de las técnicas de la investigación de campo, en este caso las referidas encuestas, deben ser elaboradas con preguntas claras, concretas y precisas, independientemente de si su estructura es de tipo cerrado o abierto, aunque según lo refiere Baca (2011, pág. 78):

“Si se opta por utilizar encuestas, estas deben ser formuladas con preguntas de base estructurada, es decir que tengan alternativas de respuesta siempre circunscritas en el contexto inmediato de la pregunta planteada, evitando la ambigüedad o sugestividad que nos alejaran de los resultados esperados”.

Otra ventaja significativa de las preguntas cerradas vs las abiertas, es su procesamiento, es decir, en el primer caso se tabulan de manera directa tan solo con un conteo, mientras que en el segundo caso la diversidad de respuestas exige un análisis por cada una, repercutiendo en el recurso tiempo y con un resultado inexacto.

Las encuestas aplicadas a la muestra significativa de nuestro universo de investigación, está técnicamente elaborado y reúne las características necesarias para adquirir la información suficiente sobre el tema en cuestión. Consta de dieciocho preguntas cerradas con alternativas múltiples de respuesta, que nos permiten acercarnos a la realidad de lo investigado. Son de fácil comprensión y redactadas en un lenguaje sencillo capaz de evitar confusiones y contradicciones al momento de llenar el documento.

Con los valores de la muestra estratificada, se encuestó al número correspondiente en cada una de las juntas sectoriales. Se empleó la técnica de la aleatoriedad; es decir, no se siguió un orden o patrón establecido, sino más bien de manera irregular en sentido “al azar”. Esta actividad se la realizó en las sesiones ordinarias de cada una de las juntas. El tiempo de duración por encuesta fue de aproximadamente cinco minutos y no existió resistencia de los participantes ya que se detalló el objetivo de dicha encuesta. A continuación analizaremos cada una de las preguntas con sus respectivas valoraciones cuantitativas y cualitativas.

Preguntas filtro:

¿A qué Género Pertenece?

Genero	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
MASCULINO	364	70,4	70,4	70,4
Válido FEMENINO	153	29,6	29,6	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 9 ¿A qué género pertenece?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

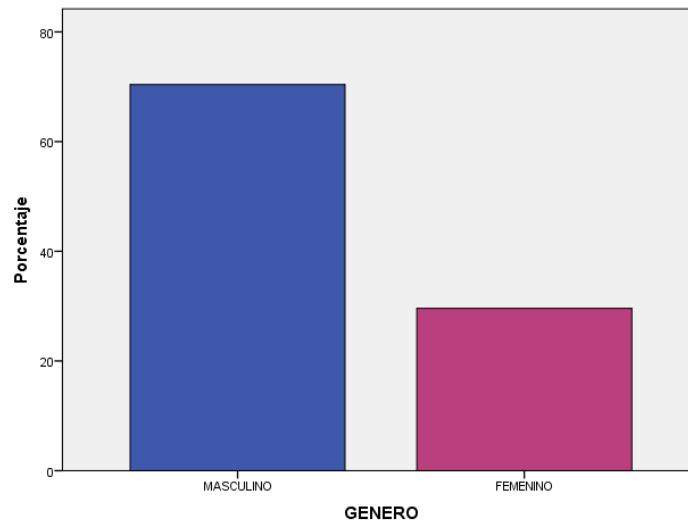


Gráfico N° 3 ¿A qué género pertenece?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

De los datos obtenidos en las encuestas, en la primera pregunta filtro, el 70,4 pertenecen al género masculino, mientras que el 29,6 corresponden al género femenino.

Interpretación:

En función de los datos obtenidos se puede evidenciar que la mayoría de personas que trabajan en las actividades agrícolas en este sector son hombres; dedicándose en menor porcentaje a estas actividades las mujeres.

¿Cuál es su Edad?

Edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
18 a 25	67	13,0	13,0	13,0
26 a 35	135	26,1	26,1	39,1
Válido 36 a 45	231	44,7	44,7	83,8
46 a 55	84	16,2	16,2	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 10 ¿Cuál es su edad?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

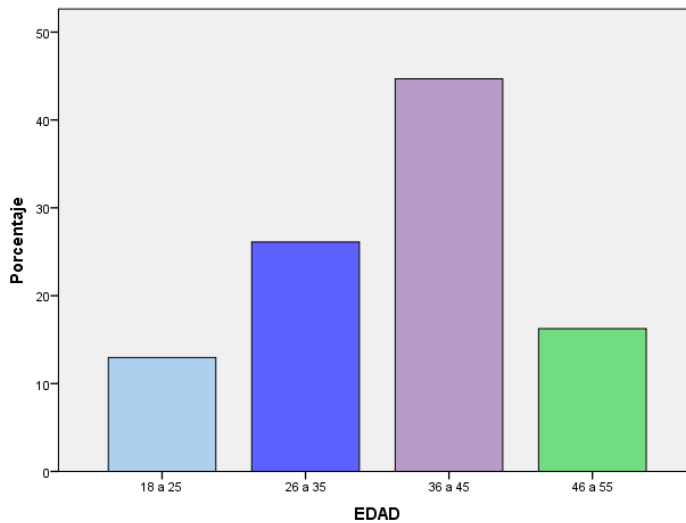


Gráfico N° 4 ¿Cuál es su edad?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

Los datos indican que el 13% son personas comprendidas entre los 18 y 25 años, el 26,1% entre 26 y 35 años, el 44,7 entre 36 y 45 años, y finalmente el 16,2 entre 46 y 55 años.

Interpretación:

Se puede identificar claramente que el grueso de población que se dedica al agro son las personas comprendidas en las edades de 36 a 45 años, en menores porcentajes proporcionales está repartido entre las demás edades.

¿Cuál es su ocupación?

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
EMPLEADO	183	35,4	35,4	35,4
Válido INDEPENDIENTE	334	64,6	64,6	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 11 ¿Cuál es su ocupación?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

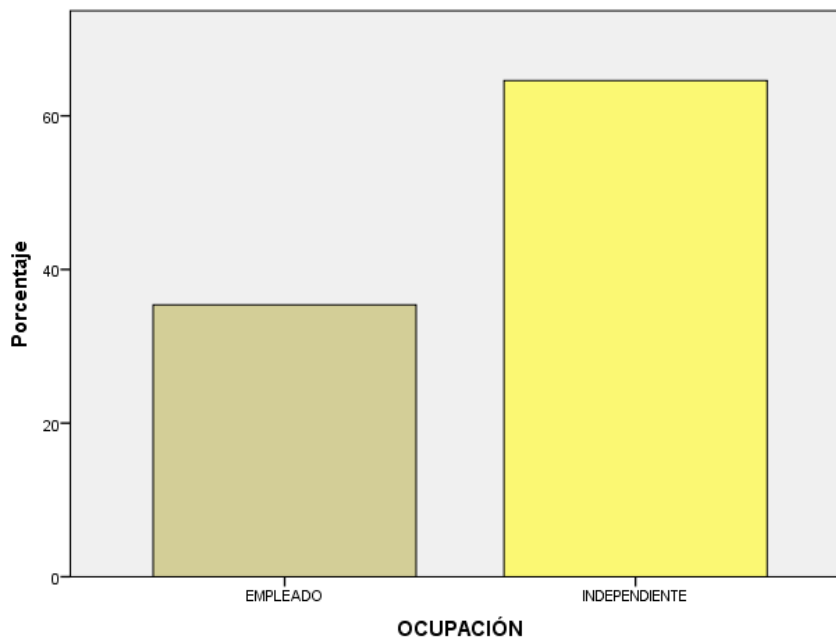


Gráfico N° 5 ¿Cuál es su ocupación?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

Los resultados indican que de todos los encuestados, el 35,4% tienen un empleo bajo relación de dependencia, es decir son empleados, y el 64,6% trabajan de manera independiente.

Interpretación:

Es marcada la diferencia por más de la mitad, de las personas que ocupan un cargo o empleo fijo, en relación a la gran mayoría que trabaja en sus propios negocios o emprendimientos de manera autónoma.

¿Es usted usuario del Sistema Financiero Nacional?

Usuario	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	429	83,0	83,0	83,0
Válido NO	88	17,0	17,0	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 12 ¿Es usuario del Sistema Financiero Nacional?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

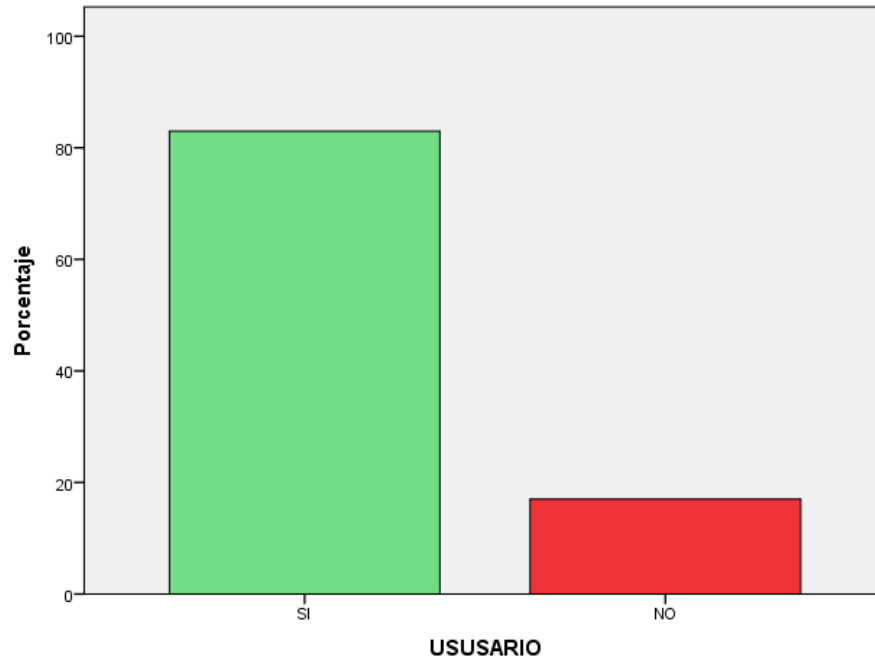


Gráfico N° 6 ¿Es usuario del Sistema Financiero Nacional?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

De los encuestados, el 83% manifiesta ser usuario del Sistema Financiero Nacional, mientras el 17% restante asegura no realizar operaciones financieras.

Interpretación:

Se observa con claridad que la gran mayoría de la población es usuario o realiza algún tipo de transacción en el Sistema Financiero Nacional, relegando un mínimo porcentaje a las personas que no ocupan este sistema.

Cuestionario de preguntas.

1. ¿Las instituciones de su preferencia para realizar Operaciones Financieras son?

Preferencia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
BANCOS	92	17,8	17,8	17,8
COOPERATIVAS	396	76,6	76,6	94,4
FINANCIERAS	29	5,6	5,6	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 13 ¿Las instituciones de su preferencia para realizar operaciones financieras?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

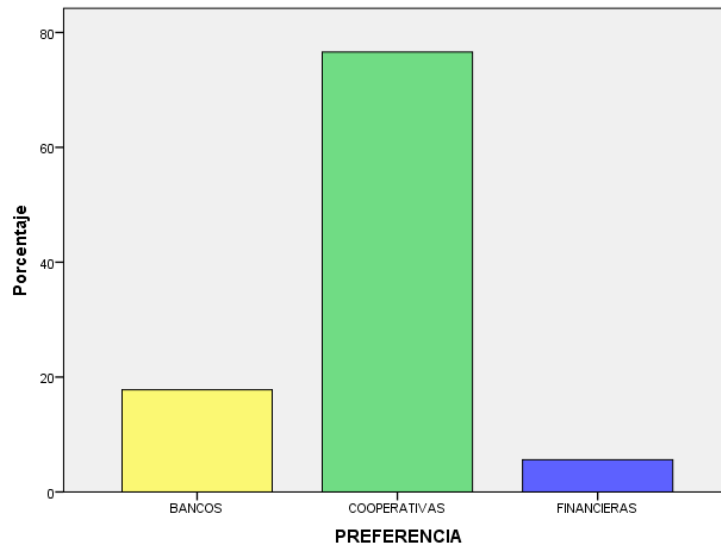


Gráfico N° 7 ¿Las instituciones de su preferencia para realizar operaciones financieras?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

Los datos indican que 17,8% prefieren trabajar con bancos, el 76,6 son usuarios de las cooperativas y el 5,6 acuden a las financieras a realizar sus operaciones.

Interpretación:

Se observa claramente que la gran mayoría de personas prefiere el sistema cooperativo para realizar sus operaciones financieras de forma moderada. La minoría emplea los bancos y hace uso de las financieras.

2. ¿A qué servicios accede con mayor frecuencia?

Servicios	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
AHORROS	64	12,4	12,4	12,4
INVERSIONES	26	5,0	5,0	17,4
CRÉDITOS	427	82,6	82,6	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 14 ¿A qué servicios accede con mayor frecuencia?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

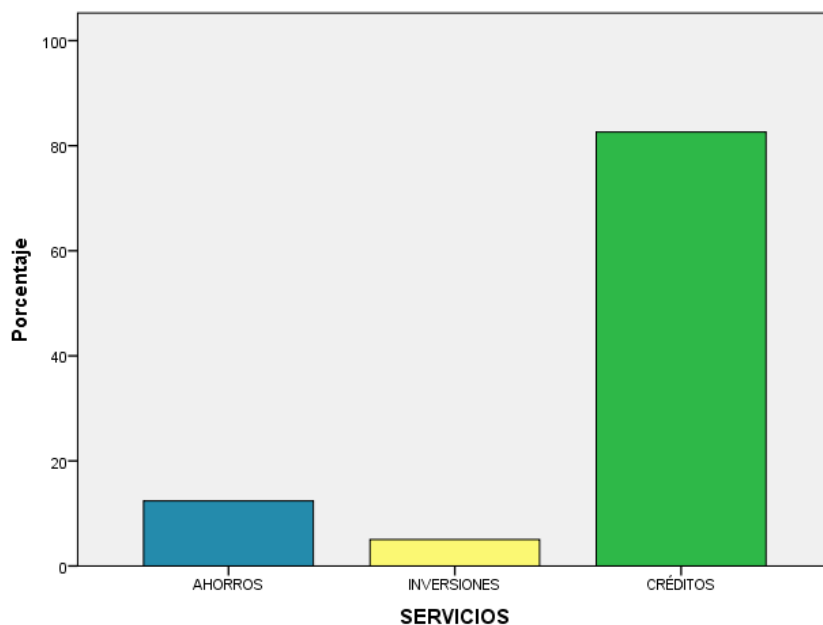


Gráfico N° 8 ¿A qué servicios accede con mayor frecuencia?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

Los datos expuestos revelan que, el 12,4 de la población ahorra, el 5% mantiene pólizas de inversión y el 82,6% realiza operaciones de crédito en el sistema financiero

Interpretación:

Se observa claramente que la gran mayoría de la población utiliza el Sistema Financiero Nacional para realizar operaciones de crédito, en menor porcentaje ahorra, y muy pocos acceden a servicios de inversión a través de pólizas.

3. ¿Según su experiencia, que instituciones financieras le ofrecen mayores facilidades para realizar créditos?

Facilidad Crediticia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
BANCOS	92	17,8	17,8	17,8
COOPERATIVAS	384	74,3	74,3	92,1
FINANCIERAS	41	7,9	7,9	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 15 ¿Qué instituciones financieras le permiten hacer créditos?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

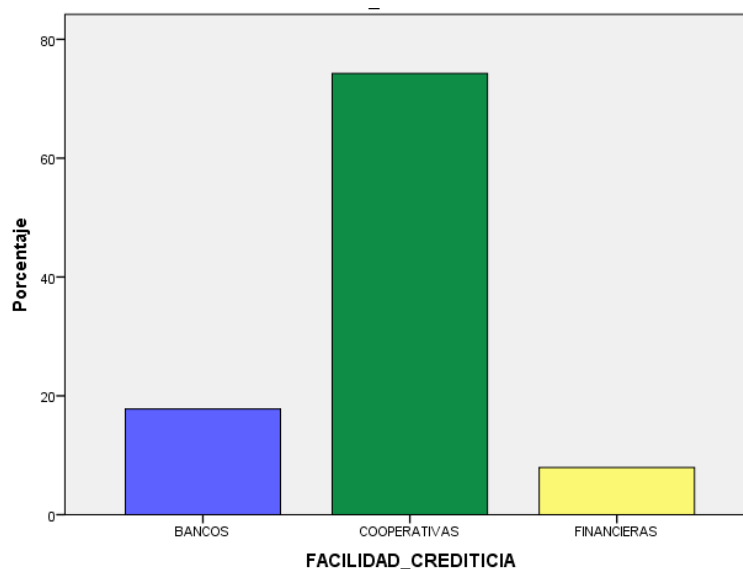


Gráfico N° 9 ¿Qué instituciones financieras le permiten hacer créditos?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

El 17,8% de los encuestados dice que es más fácil realizar créditos en los bancos, el 74,3 asegura que en las cooperativas se pueden realizar préstamos con más facilidad, y a un 7,9% le resulta más fácil solicitar crédito en las financieras.

Interpretación:

Es evidente que la gran mayoría de la población asegura que es más fácil acceder a un crédito en las cooperativas. Un pequeño porcentaje referencia a los banco y un mínimo de la población a las financieras.

4. ¿Los créditos a los que usted ha accedido los ha destinado para?

Acceso Crediticio	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
CONSUMO	208	40,2	40,2	40,2
MICROCRÉDITO	263	50,9	50,9	91,1
INMOBILIARIO	46	8,9	8,9	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 16 ¿Los créditos a los que ha accedido los ha destinado para?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

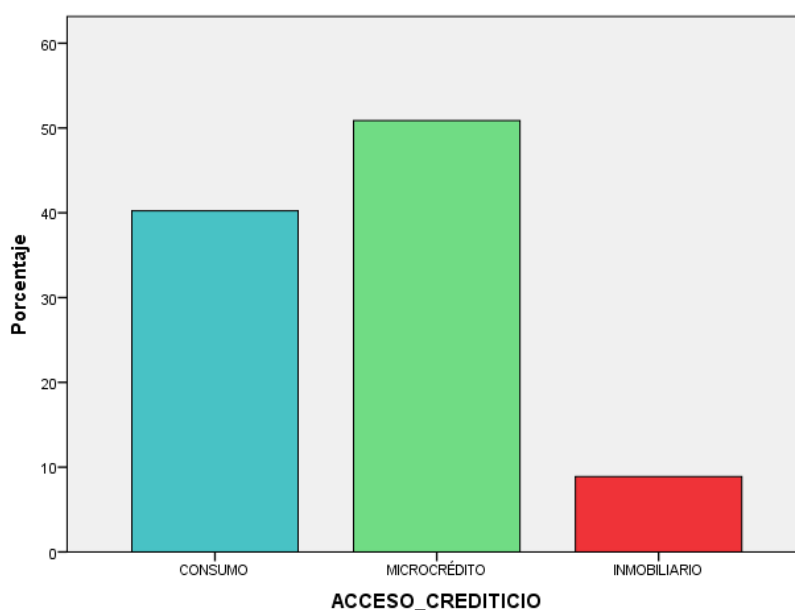


Gráfico N° 10 ¿Los créditos a los que ha accedido los ha destinado para?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

Los encuestados en un porcentaje de 40,2% dice que ha realizado préstamos para consumo, el 50,9% para microcrédito y apenas el 8,9% para vivienda (inmobiliario).

Interpretación:

Se deduce que la mitad de la población ha realizado créditos destinados a actividades de emprendimientos (microcrédito). Y en menor escala pero muy apreciable para consumo y de manera muy baja, para construcción o remodelación de viviendas.

5. ¿De los créditos que usted ha realizado, a cuál de las siguientes actividades los ha destinado?

Actividades	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
COMERCIO	84	16,2	16,2	16,2
GANADERÍA	147	28,4	28,4	44,7
AGRICULTURA	286	55,3	55,3	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 17 ¿A qué categoría ha destinado los créditos realizados?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

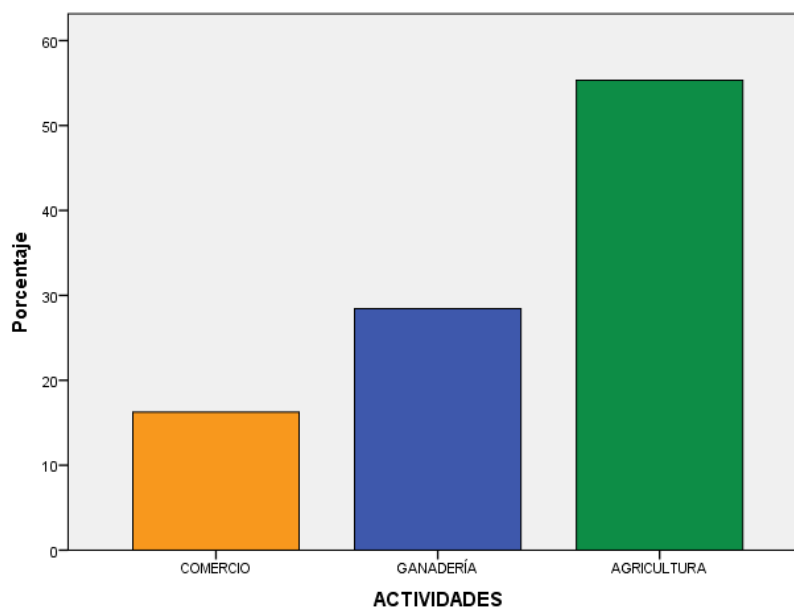


Gráfico N° 11 ¿A qué categoría ha destinado los créditos realizados?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

Los encuestados en un 16,2% dicen haber destinado sus créditos para actividades de comercio, el 28,4 a ganadería y el 55,3 a actividades agrícolas.

Interpretación:

Los datos reflejan que en este sector, la población ha empleado mayoritariamente sus préstamos a actividades agrícolas y a actividades ganaderas. También emplean un gran porcentaje pero en menor escala, a actividades de comercio.

6. ¿El tiempo que se ha tardado en la gestión de un crédito desde la entrega de los documentos hasta su concesión ha sido?

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
UNA SEMANA	172	33,3	33,3	33,3
QUINCE DÍAS	228	44,1	44,1	77,4
UN MES O MÁS	117	22,6	22,6	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 18 ¿Cuánto se ha tardado en gestionar un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

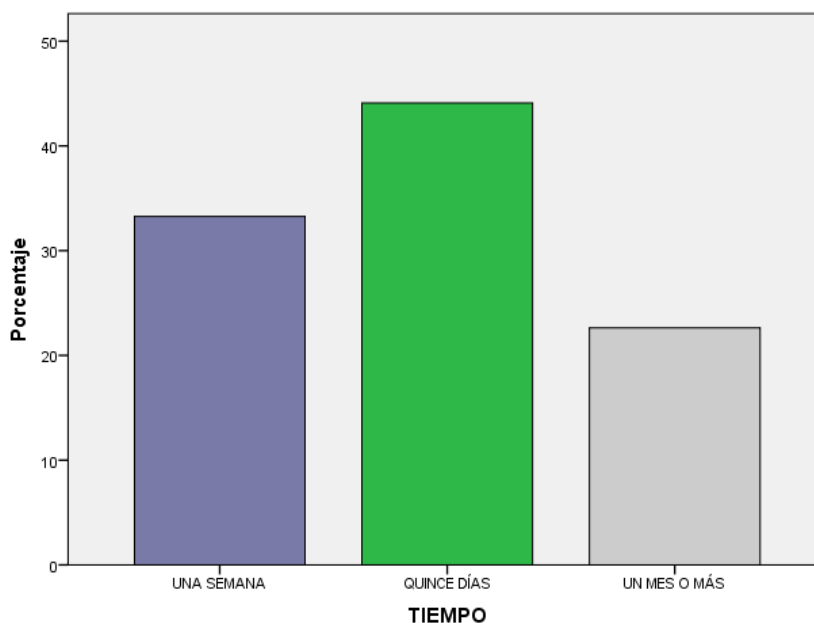


Gráfico N° 12 ¿Cuánto se ha tardado en gestionar un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

El 33,3% afirma que en la gestión de un crédito se ha tardado una semana, el 44,1% quince días y el 22,6% se ha tardado un mes e incluso más tiempo.

Interpretación:

Se observa que el promedio de entrega de un crédito es de quince días. Aunque un porcentaje un poco menor, afirma que lo gestiona en una semana y, finalmente, una pequeña parte de la población dice que se tarda entre un mes o quizá un poco más.

7. ¿Los documentos que ha tenido que presentar para acceder a un crédito le han parecido?

Documentos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
BASICO	163	31,5	31,5	31,5
COMPLICADOS	291	56,3	56,3	87,8
EXAGERADOS	63	12,2	12,2	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 19; ¿Cómo le han parecido los documentos para acceder a un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

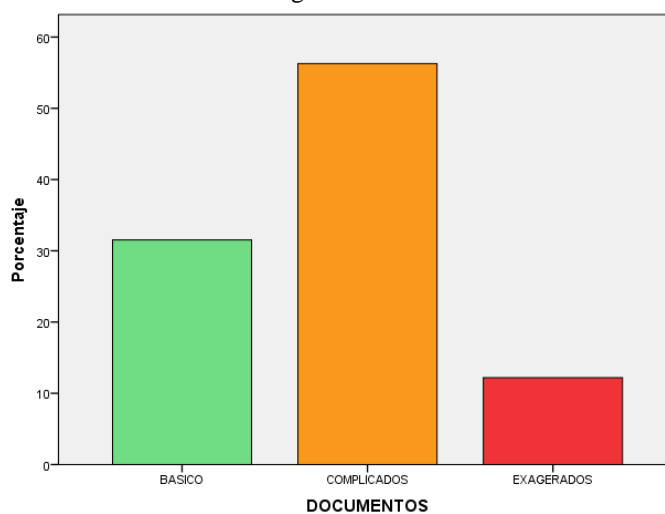


Gráfico N° 13 ¿Cómo le han parecido los documentos para acceder a un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

De los encuestados, el 31,5% manifiesta que los documentos para realizar un crédito han sido básicos, el 56,3% manifiesta que han sido complicados y el restante 12,2% asegura que han sido exagerados.

Interpretación:

Más de la mitad de la población sugiere que los trámites para realizar un crédito le han resultado complicados. Un tercio de la población piensa que son básicos y, un pequeño porcentaje, asegura que le han parecido exagerados esos trámites.

8. ¿Los montos a los que ha accedido regularmente en los créditos han sido?

Monto	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 1000 A 3000	184	35,6	35,7	35,7
3000 A 5000	191	36,9	37,0	72,9
MÁS DE 5000	141	27,5	27,5	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 20 ¿A qué montos ha accedido en un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

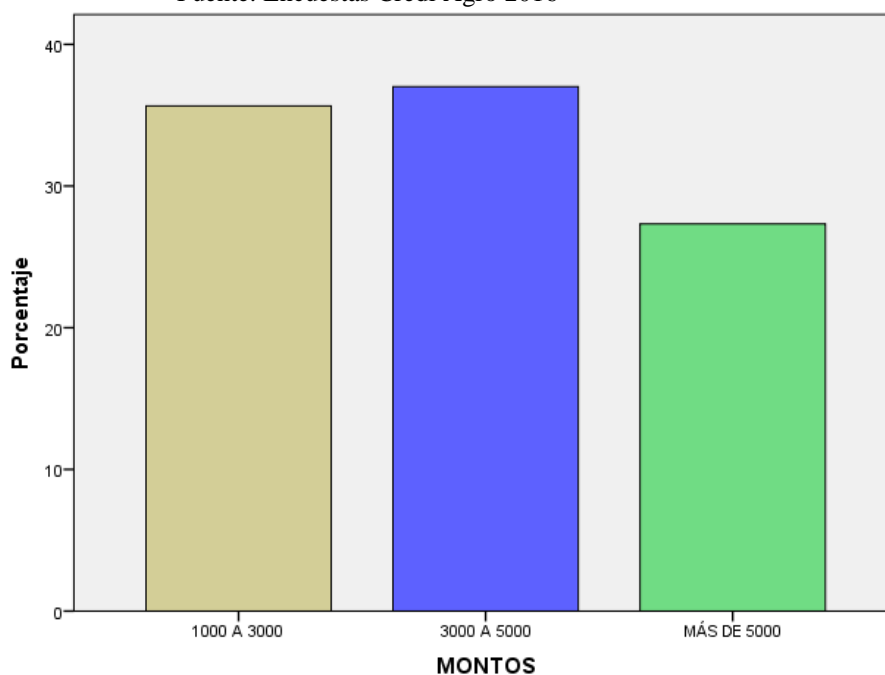


Gráfico N° 14 ¿A qué montos ha accedido en un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

El 35,5% dice que ha realizado créditos en monto de 1000 a 3000, al 36,9% de 3000 a 5000 y el 27,5 en montos de más 5000 dólares.

Interpretación:

Un tercio de la población manifiesta que ha realizado créditos en un monto de 1.000 a 3.000 dólares. El segundo tercio, asegura que ha realizado en un monto de 3.000 a 5.000 y, el porcentaje restante, manifiesta que ha hecho en un monto de más de 5.000 dólares.

9. ¿Si accediera a un nuevo crédito, cuál sería el monto que mejor se ajuste a su capacidad de pago?

Monto - Capacidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1000 A 3000	192	37,1	37,1	37,1
3000 A 5000	205	39,7	39,7	76,8
MÁS DE 5000	120	23,2	23,2	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 21 ¿Al acceder a un crédito, cuál sería el monto que requiere?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

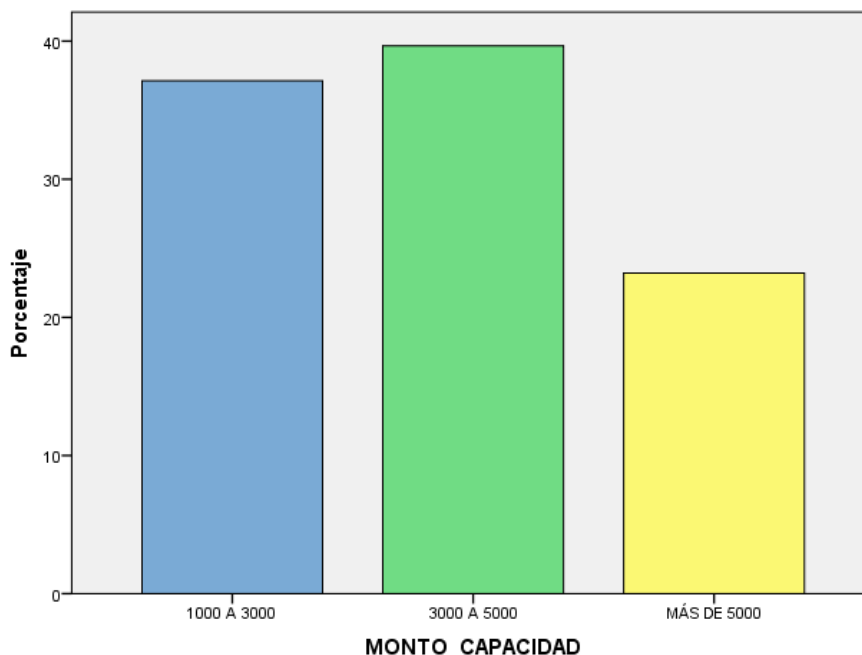


Gráfico N° 15 ¿Al acceder a un crédito, cuál sería el monto que requiere?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

Los resultados indican que 37,1 desearía un crédito comprendido entre 1000 y 3000 dólares, el 39,7 entre 3000 y 5000 dólares y un 23,2 dice más de 5000 dólares.

Interpretación:

Un tercio de la población indica que desearía realizar un crédito entre 1.000 y 3.000 dólares; otro tercio, sugiere entre 3.000 y 5.000 dólares, y la población restante, desearía obtener un crédito de más de 5.000 dólares.

10. ¿De acceder a un nuevo crédito, cuál sería el plazo que más le convendría para cancelarlo?

Plazo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
6 A 18 MESES	185	35,8	35,8	35,8
18 A 36 MESES	217	42,0	42,0	77,8
36 A 60 MESES	115	22,2	22,2	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 22 ¿Cuál sería el plazo que le convendría en un nuevo crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

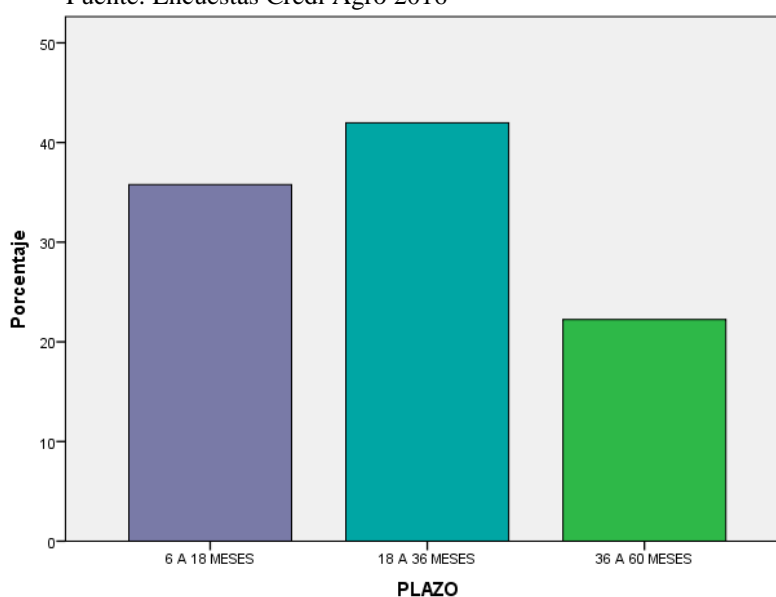


Gráfico N° 16 ¿Cuál sería el plazo que le convendría en un nuevo crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

El 35,8% expresa que desearía cancelar un crédito entre 6 y 8 meses, el 42% entre 18 a 36 meses y un restante 22,2% manifiesta que desearía entre 36 y 60 meses.

Interpretación:

La mayoría de la población dice que se sentiría más cómoda cancelando un crédito en un plazo comprendido entre 18 y 36 meses. Un tercio expresa, en un plazo de 6 a 18 meses y en menor porcentaje, opinan de 36 a 60 meses plazo.

11. ¿En cuál de las siguientes actividades invertiría un crédito si le fuera otorgado?

Otorgamiento	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
COMERCIO DE ANIMALES MAYORES	48	9,3	9,3	9,3
COMERCIO DE ANIMALES MENORES	52	10,1	10,1	19,3
CRianza DE ANIMALES MAYORES	85	16,4	16,4	35,8
Válido CRianza DE ANIMALES MENORES	66	12,8	12,8	48,5
CULTIVO DE PRODUCTOS DE CICLO CORTO	173	33,5	33,5	82,0
CULTIVO DE PRODUCTOS DE CICLO LARGO	93	18,0	18,0	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 23 ¿En qué actividad invertiría un nuevo crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

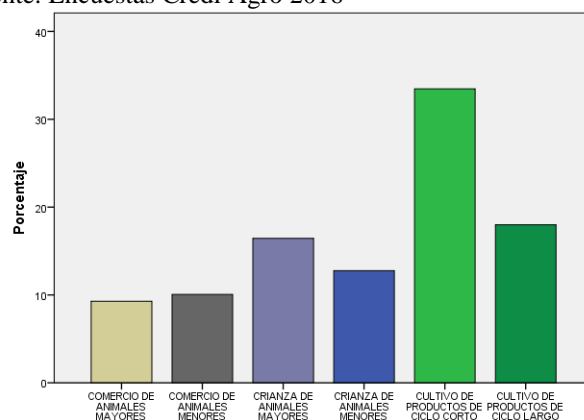


Gráfico N° 17¿En qué actividad invertiría un nuevo crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

El 9,3% invertiría en comercio de animales mayores, el 10,1% en comercio de animales menores, el 16,4% en crianza de animales mayores, el 12,8% en crianza de animales menores, el 33,5% en cultivo de productos de ciclo corto y el 18% de ciclo largo

Interpretación:

La población de este sector prefiere invertir mayoritariamente en cultivos de ciclo corto como reflejan los valores. En segundo lugar, prefieren cultivos de ciclo largo y; finalmente, de manera equilibrada entre las demás categorías.

12. ¿Las formas de pago que más le convendrían, deberían tener una frecuencia?

Frecuencia - Pago	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
MENSUAL	203	39,3	39,3	39,3
BI MENSUAL	173	33,5	33,5	72,7
TRIMESTRAL	141	27,3	27,3	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 24 ¿Cómo le convendría la frecuencia de pago de un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

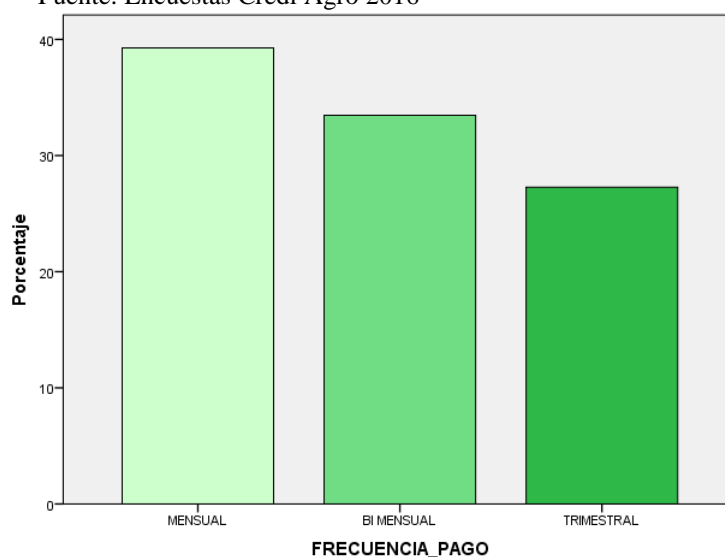


Gráfico N° 18 ¿Cómo le convendría la frecuencia de pago de un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

El 39,3% responde que desearía cancelar las cuotas del crédito de forma mensual, el 33,5% de manera bimensual y el restante 27,3% lo prefiere cada tres meses.

Interpretación:

Un tercio de los encuestados al contraer un compromiso crediticio expresan que preferirían cancelar las cuotas de forma mensual. Otro tercio de forma bimensual y el tercer tercio (aproximadamente), manifiesta en cancelar de forma trimestral.

13. ¿Al cancelar las cuotas de un crédito, estas deberían ser?

Tipos de Cuotas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	FIJAS	372	72,0	72,0	72,0
	DESCENDENTES	123	23,8	23,8	95,7
	ASCENDENTES	22	4,3	4,3	100,0
	Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 25 ¿Cómo le gustaría cancelar las cuotas de un crédito concedido?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

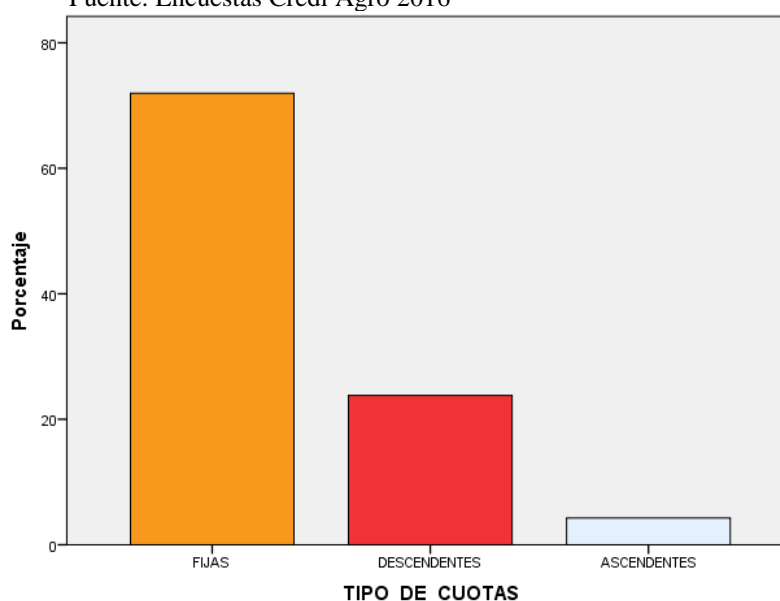


Gráfico N° 19 ¿Cómo le gustaría cancelar las cuotas de un crédito concedido?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

De los encuestados el 72% manifiesta su preferencia de cancelar los créditos con cuotas fijas, el 23,8% dice, prefiere cuotas decrecientes y solo un 4,3% prefiere cuotas ascendentes.

Interpretación:

La gran mayoría de la población prefiere cancelar los créditos con cuotas fijas. Un pequeño porcentaje en cuotas decrecientes y un ínfimo porcentaje, de forma ascendente.

14. ¿Al acceder a un crédito, como preferiría cancelar las cuotas?

Pago - Cuotas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
EN VENTANILLA	364	70,4	70,4	70,4
TRANSFERENCIA	87	16,8	16,8	87,2
DESCUENTO DE AHORROS	66	12,8	12,8	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 26 ¿Al acceder a un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

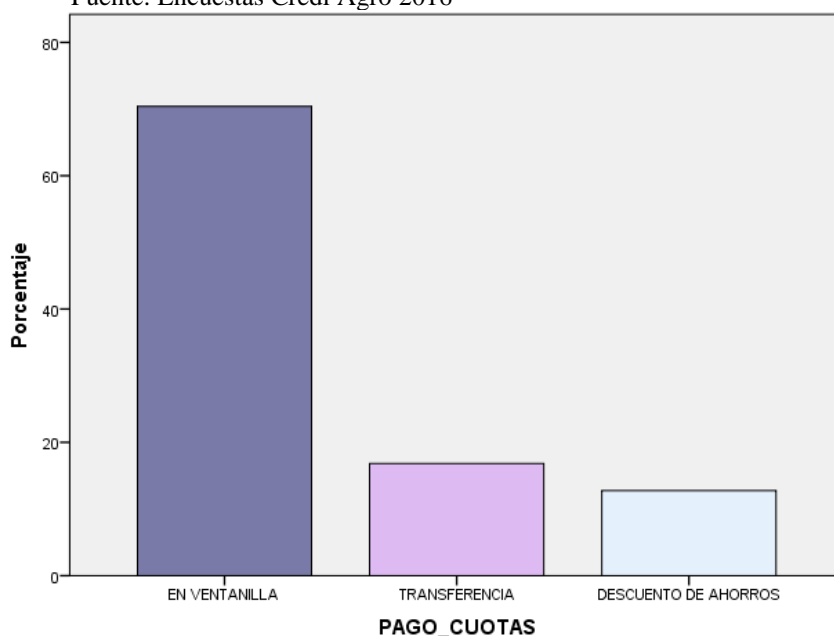


Gráfico N° 20 ¿Al acceder a un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

De los encuestados el 70,4% preferiría cancelar su crédito directo en ventanilla, el 16,8% mediante transferencia y el 12,8% con la modalidad descuento de ahorros.

Interpretación:

La inmensa mayoría de la población prefiere cancelar de forma directa mediante ventanilla; un pequeño porcentaje, mediante transferencia interbancaria y una pequeña parte, desea que les sea descontados de sus ahorros.

15. ¿Cuál de los siguientes requisitos le resultaría más fácil presentar a la hora de gestionar un crédito?

Requisitos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
DOCUMENTOS PERSONALES	180	34,8	34,8	34,8
CARTA SERVICIOS BASICOS	180	34,8	34,8	69,6
CERTIFICADOS COMERCIALES	74	14,3	14,3	83,9
ROL DE PAGOS	14	2,7	2,7	86,7
COPIA ESCRITURA BIEN INMUEBLE	15	2,9	2,9	89,6
COPIA MATRICULA VEHICULAR	20	3,9	3,9	93,4
DECLARACION IMPUESTO A LA RENTA	9	1,7	1,7	95,2
PAGO DE AGUA DE REGADIO	25	4,8	4,8	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 27 ¿Qué requisitos le serían más fáciles presentar para gestionar un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

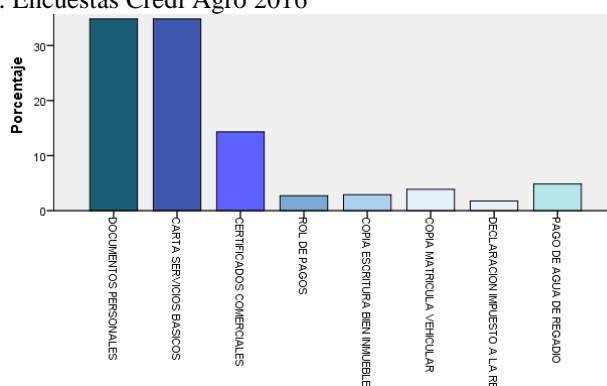


Gráfico N° 21 ¿Qué requisitos le serían fáciles presentar para gestionar un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

El 34,8% dice que le resultaría fácil presentar los documentos personales y una planilla de servicios básicos, el 14% de las personas prefiere presentar certificados comerciales y el 16,4% los demás documentos.

Interpretación:

La mayoría de la población dice que les resulta cómodo a la hora de gestionar un crédito, presentar documento personales y una carta de servicio básico; además, podrían presentar sin problemas certificados comerciales. Y entre las demás opciones, en menor escala, por su propia naturaleza del sector.

16. ¿Al momento de gestionar un crédito usted prefiere que la inspección sea?

Inspección	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
IN SITU (EN EL LUGAR)	392	75,8	75,8	75,8
Válido EXTRA SITU (SOLO DOCUMENTOS)	125	24,2	24,2	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 28 ¿Cómo desearía que sea la inspección?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

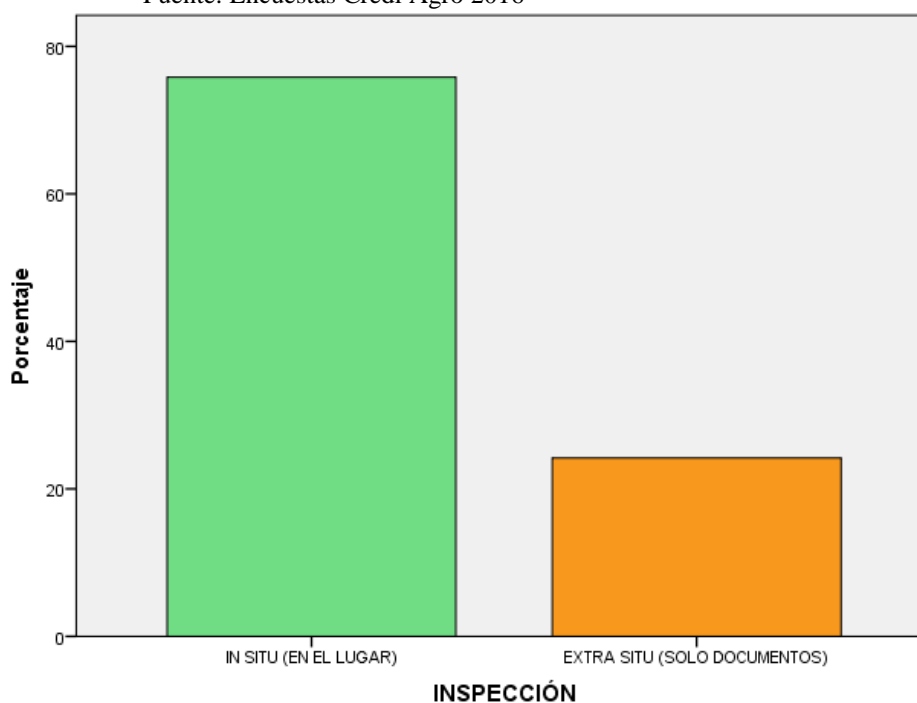


Gráfico N° 22 ¿Cómo desearía que sea la inspección?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

De los encuestados el 75,8% expresa su deseo de que la inspección se la realice en el lugar, y el 24,2 prefiere que solo se verifiquen los documentos.

Interpretación:

Los datos reflejan que la gran mayoría de personas, desearía que la inspección sea en el lugar donde se realizará la siembra; es decir, “In situ”. Y un tercio solamente, desearía que se haga la verificación a los documentos presentados en “Extra Situ”.

17. ¿El seguimiento a un crédito que le ha sido concedido desearía que sea?

Seguimiento	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
INICIO-FINAL	207	40,0	40,0	40,0
INICIO-PROCESO-FINAL	149	28,8	28,8	68,9
SIN SEGUIMIENTO	161	31,1	31,1	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 29 ¿Cómo desearía que sea el seguimiento a un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

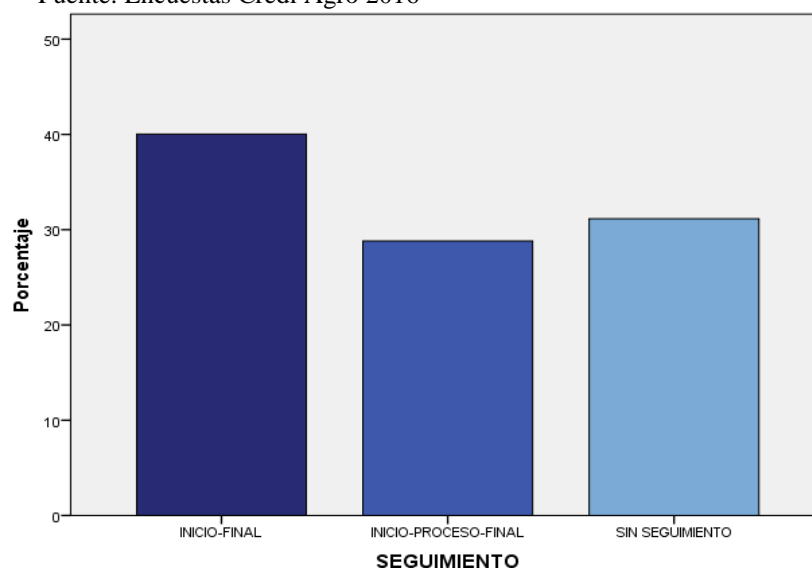


Gráfico N° 23 ¿Cómo desearía que sea el seguimiento a un crédito?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

De los encuestados el 40% responde a esta interrogante manifestando que desea que el seguimiento sea al inicio y al final, el 28,8% lo prefiere Inicio-Proceso-Final y el 31,1% no desea ningún seguimiento.

Interpretación:

La mitad de la población expresa que si se realiza un seguimiento a la conseción de un crédito, este debería ser al inicio y al final. Un cuarto de los encuestados desearía que el seguimiento se realice en todo el transcurso, es decir Inico, Proceso y Final, y el restante porcentaje no desea ningún tipo de seguimiento.

18. ¿Pertenece a algún gremio o asociación?

Gremio - Asociación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
LECHERO	108	20,9	20,9	20,9
AGRICOLA	136	26,3	26,3	47,2
GANADERO	87	16,8	16,8	64,0
OTRO	98	19,0	19,0	83,0
NINGUNO	88	17,0	17,0	100,0
Total	517	100,0	100,0	

Tabla N° 30 ¿Pertenece a algún gremio o asociación?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

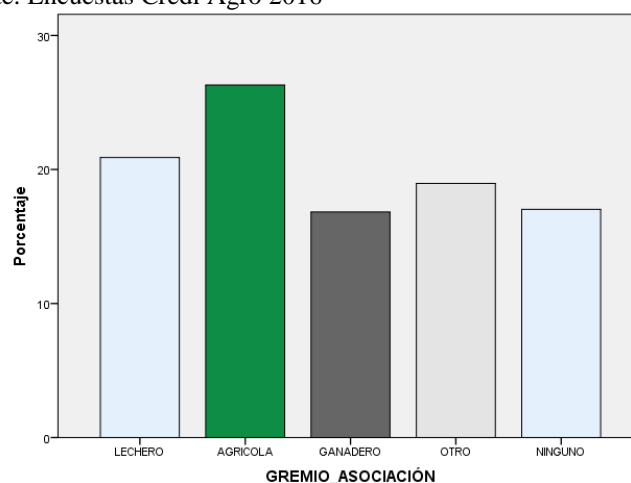


Gráfico N° 24 ¿Pertenece a algún gremio o asociación?

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

Análisis:

De los encuestados el 20,9% pertenece a una asociación lechera, el 26,3% a una asociación agrícola el 16,8% a una asociación ganadera, el 19% a otra y un 17% no pertenece a ninguna asociación.

Interpretación:

La población indica que un cuarto de la misma pertenece a una agrupación lechera. Otro cuarto afirma pertenecer a una a asociación agrícola. Un menor porcentaje dice pertenecer a un gremio ganadero; y el menor porcentaje de todos, no pertenece a ningún gremio.

Matriz de preferencias de los usuarios según las encuestas

ITEM	PREGUNTA	PREFERENCIA
1	¿Las instituciones de su preferencia para realizar Operaciones Financieras son?	La gran mayoría de la población (76,6%), prefiere acercarse a las cooperativas para realizar operaciones financieras.
2	¿A qué servicios accede con mayor frecuencia?	Las personas se acercan a las instituciones financieras en un 82,6% a realizar créditos.
3	¿Según su experiencia, que instituciones financieras le ofrecen mayores facilidades para realizar créditos?	Un 74,3% de personas que se acercan a las instituciones financieras cree que es más fácil realizar créditos en las cooperativas.
4	¿Los Créditos a los que usted ha accedido los ha destinado para?	En este sector San Andrés el 50,9% de las personas han realizado microcréditos y el 40,2% de consumo.
5	¿De los créditos que usted ha realizado, a que actividades los ha destinado?	La mayoría de las personas de la comunidad (55,3%), ha destinado sus créditos para la agricultura.
6	¿El tiempo que se ha tardado en la gestión de un crédito desde la entrega de los documentos hasta su concesión ha sido?	Un 33,3% dice que el tiempo que se han tardado en concederles un crédito ha sido de una semana, mientras que el 44,1% coincide en que se han tardado un mes.
7	¿Los documentos que ha tenido que presentar para acceder a un crédito le han parecido?	Un poco más de la mitad (56,3%) de los encuestados manifiesta que le han parecido complicados los documentos a presentar.
8	¿Los montos a los que ha accedido regularmente en los créditos han sido?	Coinciden en un poco más de un tercio de la población (35,6%) en un monto de 1000 a 3000 dólares, y de 3000 a 5000 un 36,9% de la población.
9	¿Si accediera a un nuevo crédito, cuál sería el monto que mejor se ajuste a su capacidad de pago?	El 37,1% dice que preferiría un monto entre 1000 y 3000 dólares y el 39,7% preferiría un monto comprendido entre 3000 y 5000 dólares.
10	¿De acceder a un crédito, cuál sería el plazo que más le convendría para cancelarlo?	Se dividen equitativamente los criterios en un 35,8% para pagarlo en un plazo entre 6 y 18 meses, y un 42% para cancelarlo entre 18 y 36 meses.
11	¿En qué actividades invirtiera un crédito si le fuera otorgado?	Un tercio de la población (33,5%) manifiesta su deseo de invertir en productos de ciclo corto, los demás criterios son dispersos entre todas las opciones.
12	¿Las forma de pago que más le convendrían, deberían tener una frecuencia?	Más de un tercio de la población (39,3%) dice mensual y un tercio (33,5%), prefiere bi mensual.
13	¿Al cancelar las cuotas de un crédito, estas deberían ser?	Aproximadamente los tres cuartos (72%), indica que le resultaría más cómodo cancelar cuotas fijas.
14	¿Al acceder a un crédito, como preferiría cancelar las cuotas?	El 70,4% de los encuestados desearía cancelar sus obligaciones crediticias directo en ventanilla.
15	¿Qué requisitos le resultaría más fácil presentar a la hora de gestionar un crédito?	Manifiestan su preferencia en un 34,8% en presentar sus documentos personales y carta de servicio básico, el 14,3% certificados comerciales y un 4,8% el comprobante de pago del servicio de agua para regadío
16	¿Al momento de gestionar un crédito usted prefiere que la inspección sea?	Un poco más de los tres cuartos de la población (75,8%) prefiere ser inspeccionado en el mismo lugar de proyecto y el 24,2% solo mediante documentos.
17	¿El seguimiento a un crédito que le ha sido concedido desearía que sea?	La mayoría (40%) desearía la inspección inicio-final, un 28,8% inicio-proceso-final y un tercio (31,1%) no desearía ningún tipo de seguimiento.
18	¿Pertenece a algún gremio o asociación?	En mayor porcentaje (26,6%), pertenece a una asociación agrícola, y porcentajes inferiores se reparten en las demás categorías.

Tabla N° 31 Matriz de preferencias de los usuarios en función de las encuestas

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

De los datos expuestos y según la tabulación de los mismos (tabla 31), es claramente notorio que la preferencia de los usuarios a la hora de realizar operaciones financieras, son las cooperativas, ya sea si van a ahorrar, invertir, o (como es usual) solicitar créditos. Esto se debe a la facilidad al momento de presentar la documentación para la gestión de un servicio o producto financiero y el tiempo relativamente corto que se tardan para la concesión del mismo. Estos factores o preferencias son indicadores que nos orientan a formular nuestro producto financiero en base a los requerimientos específicos de los agricultores de esta parroquia y que, condensaríamos en el siguiente paquete de producto:

PRODUCTO FINANCIERO CREDI AGRO	
ITEM	VENTAJAS DIFERENCIADAS EN FUNCIÓN DE PREFERENCIAS
1	Crédito destinado exclusivamente para la agricultura con un interés del 16%, muy por debajo de la competencia.
2	Tiempo de gestión y concesión del crédito máximo en una semana, en función de la documentación presentada.
3	Documentación básica: documentos personales, carta de servicio básico, certificado de ingresos o compra de insumos agrícolas, pago del agua de regadío, puntaje sobre los setecientos en el buró de crédito, garantía cruzada con otro agricultor que desee acceder al crédito.
4	Pago del crédito en cuotas fijas.
5	Frecuencia de pago mensual.
6	Inspección al terreno donde va a realizar la inversión
7	Acompañamiento y verificación del destino del crédito Inicio-Proceso-Fin.

Tabla N° 32 Ventajas diferenciadas del Producto Financiero Credi Agro.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Encuestas Credi Agro 2016

La tabla 32, muestra un resumen general del paquete Credi Agro, que se ha diseñado en virtud de las preferencias del usuario según se registran en la tabulación de datos de este mismo capítulo, afirmando el concepto. El producto debe ser estructurado en función de las preferencias del consumidor, para la plena satisfacción de sus necesidades (Müller, 2013, pág. 38).

3.3. Estudio de la Oferta

El cooperativismo en el Ecuador data de muchos años atrás. Fue traída desde Europa por pioneros cooperativistas como doctrina política y social, a finales del siglo XVIII y constituida bajo los principios de universalidad en la primera legislación y normativa vigente a la fecha 1937 por el General Alberto Enríquez Gallo entre otros, la cual da inicio a un nuevo modelo económico que sin duda alguna, incidirá directamente en el desarrollo del país (Miño, 2013, pág.27). Durante la evolución del cooperativismo, han existido varios factores que de una u otra manera han contribuido a mejorar y estabilizar este sistema. Es así que, en la década pasada 2000-2010, la falta de control del estado hacia los recursos de los depositantes, provocaron el cierre de varias Instituciones Financieras perjudicando a miles de usuarios del sistema cooperativo nacional.

Otro factor importante de destacar en esta evolución es el clientelismo, es decir, no se concebía como verdadero socio a quien acudía a una cooperativa de ahorro y crédito, sino únicamente como un cliente, quien accedía a los supuestos beneficios con costos elevados y desnaturalizando los preceptos cooperativistas. A ello hay que sumarle la guerra desatada por captar socios (que en realidad eran clientes), inclusive, valiéndose de técnicas de venta engañosas que a la final, conducían a la compra de un servicio financiero sin trascendencia ni responsabilidad social (Navarro, 2013, pág. 67). En el reordenamiento político y económico de nuestro país y para regular los procesos de intermediación financiera a escala menor, se promulga la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (R.O. 444, 2011, pág. 71), la misma que determina procedimientos claros para el sistema cooperativo

de ahorro y crédito, dándole competencias directas y Sancionadoras a la Superintendencia del mismo nombre.

Al vigor de la nueva ley para el sistema financiero popular y solidario, se estandarizan procesos y se elaboran reglamentos subyacentes a la Junta Política de Regulación Monetaria y Financiera, Institución estatal que emite todas las normas económicas y financieras, mismas que se acatan de forma obligatoria en los formatos y tiempos establecidos. La normativa abarca todos los aspectos relacionados a las actividades cooperativistas, y determina de manera clara sus operaciones, territorialidad, socios y clientes; siendo estos últimos de especial cuidado. Puesto que, al momento de captarlos deberá cumplirse con todos los protocolos y hacer realidad (de igual forma) los beneficios a los que se hacen acreedores al momento de pertenecer a tal o cual institución financiera cooperativa.

Esta circunstancia activa la prolijidad de las instituciones financieras a la hora crear nuevos servicios o productos, ajustándolos estrictamente a las necesidades, características, actividades, género, edad y todo cuanto la segmentación de mercado lo exija. A fin de garantizar resultados positivos a la hora de implementar o ejecutar los nuevos o innovados servicios y productos financieros.

Para una adecuada trazabilidad desde el estudio de factibilidad hasta el lanzamiento de un producto o servicio, debemos contar con datos obtenidos por instituciones fiables y que se dediquen al ramo, en nuestro caso, el sector financiero, para orientar nuestro producto en función de los consumidores y del comportamiento que tienen a la hora de tomar la decisión de compra (en el caso de elegir nuestro producto). En las tablas siguientes, se puede observar los porcentajes de acceso a créditos según la segmentación del mercado financiero que la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) realiza en el Ecuador, para determinar relaciones entre estos segmentos.

ACCESO A CRÉDITOS SEGÚN LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO FINANCIERO EN EL ECUADOR

GENERO	
HOMBRES	MUJERES
43,6%	56,4%

Tabla N° 33 Acceso a créditos según el género

Elaborado: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)

Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

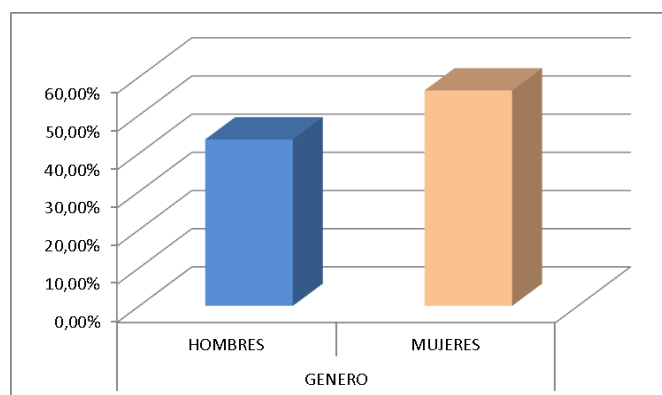


Gráfico N° 25 Acceso a créditos según el género.

Elaborado por: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)

Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

Análisis:

En el Ecuador el 43,6% de las personas que acceden a créditos son hombres y el 56,4 corresponde a las mujeres.

Interpretación:

Los usuarios que mayormente realizan créditos en el sistema financiero nacional corresponde a las mujeres y, en menor porcentaje, acceden los hombres; esto se debe a la responsabilidad que presentan las mujeres a la hora de cancelar sus deudas.

POBLACIÓN	
URBANA	RURAL
40,1%	59,9%

Tabla N° 34 Acceso a créditos según la localización de la población.
 Elaborado: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)
 Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

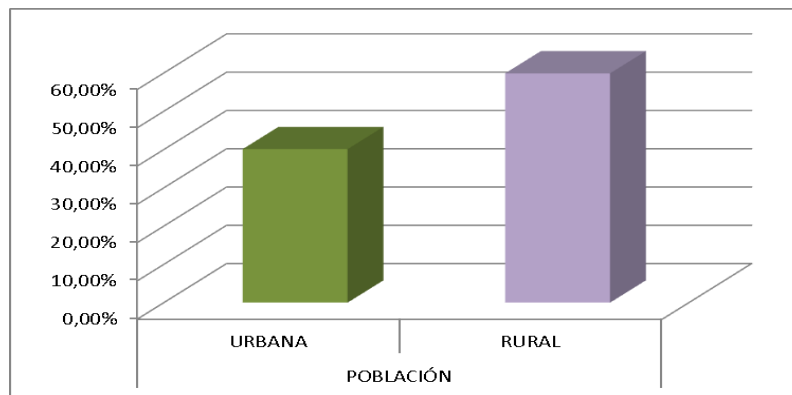


Gráfico N° 26 Acceso a créditos según la población.
 Elaborado por: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)
 Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

Análisis:

El 40,1% de la población que accede a créditos corresponden al sector urbano, y el 59,9% corresponden a pobladores del sector rural.

Interpretación:

Los datos indican que la población urbana accede a créditos en menor cantidad que la rural, esto se debe a que en el sector rural realizan más actividades comerciales o productivas a diferencia de la ciudad que generalmente tienen un empleo.

EDAD (AÑOS)	
18 - 35	36 - 55
48,3%	51,7%

Tabla N° 35 Acceso a créditos según la edad

Elaborado: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)

Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

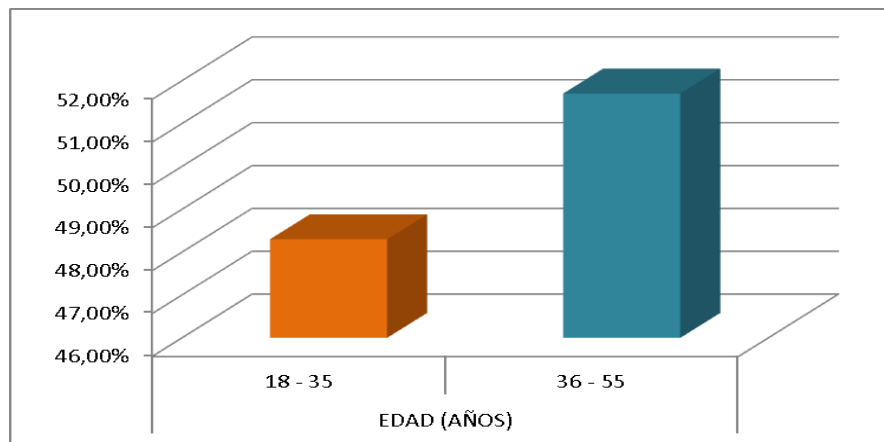


Gráfico N° 27 Acceso a créditos según la edad.

Elaborado por: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)

Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

Análisis:

De la población ecuatoriana el 48,3 que accede a créditos tienen una edad comprendida entre los 18 a 35 años, y el 51,7% tiene una edad comprendida entre los 36 y 55 años.

Interpretación:

Se evidencia que el acceso a créditos por edades esta balanceado aproximadamente a la mitad, con una pequeñísima variación en la menor edad. Esto obedece a que son edades óptimas para formar parte de la población económicamente activa.

OCUPACIÓN	
EMPLEADO	INDEPENDIENTE
61,7%	38,3%

Tabla N° 36 Acceso a créditos según la actividad económica.

Elaborado: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)

Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

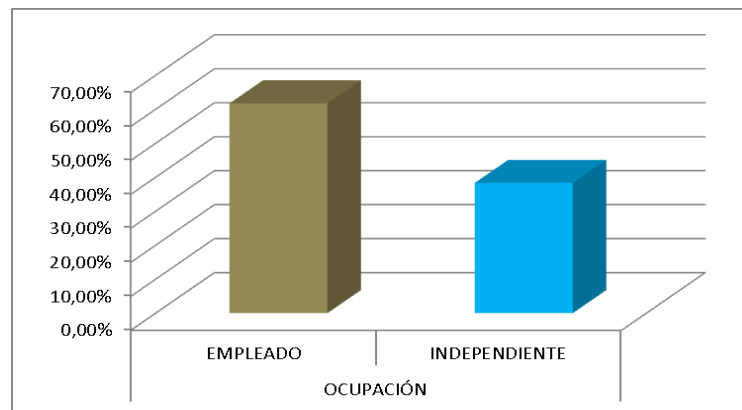


Gráfico N° 28 Acceso a créditos según el tipo de trabajo.

Elaborado por: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)

Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

Análisis:

El 61,7% de la población que accede a créditos tiene un empleo, mientras que el 38,3% trabaja de manera independiente.

Interpretación:

Se deduce que la población que mayoritariamente accede a créditos, tiene relación de dependencia; mientras que la minoría, trabaja de forma independiente.

DESTINO		
CONSUMO	MICROCRÉDITO	INMOBILIARIO
48,4%	40,3%	11,3%

Tabla N° 37 Acceso a créditos según el destino.

Elaborado: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)

Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

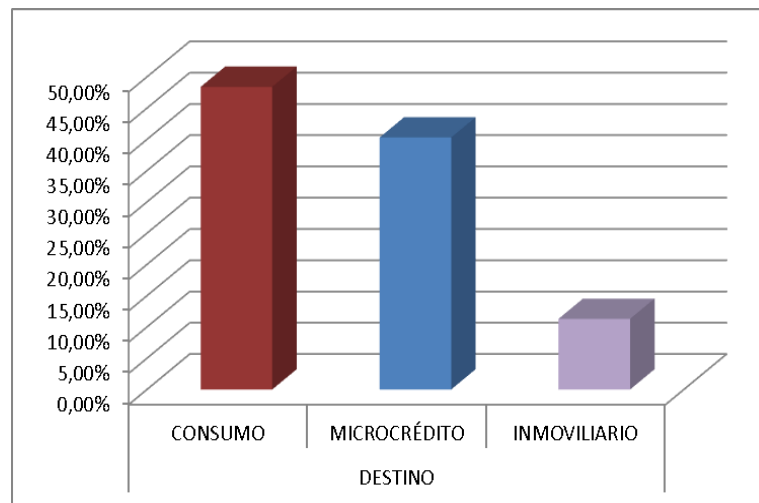


Gráfico N° 29 Destino del crédito.

Elaborado por: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)

Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

Análisis:

De la población el 48,4% realiza créditos para consumo, el 40,3% para microcrédito y el 11,3% para bienes de tipo inmobiliario.

Interpretación:

La mayoría de la población realiza créditos en el sistema financiero nacional para consumo. Un tercio de la población, para actividades comerciales y solo una pequeña parte invierte el dinero en actividades inmobiliarias.

Según los datos expuestos podemos deducir con claridad que el mercado financiero en nuestro país está estratégicamente identificado, notando además el comportamiento de pago por género y sector; datos claves que nos permitirán orientar la introducción de nuestro producto con la mayor eficacia posible. Así, relacionando la categoría de destino del crédito, se puede observar que la mayoría de usuarios opta por créditos para consumo; en segundo lugar, se encuentra el Microcrédito que es ofertado por todas las instituciones financieras del país ya que su cobertura es de amplio espectro y cubre todas las necesidades de emprendimientos del mercado.

Siendo más preciso y desglosando aún más la categoría de microcrédito, es necesario enumerar las actividades a las cuales se canalizan los recursos provenientes del crédito, estas son: Comercio, Ganadería, Agricultura, encontrándose datos importantes del destino del crédito en la tabla siguiente:

	ECUADOR	TUNGURAHUA	PÍLLARO	\bar{x}
Comercio	68,2	55,8	50,3	58,1
Ganadería	21,4	32,1	34,5	29,33
Agricultura	10,4	12,1	15,2	12,57

Tabla N° 38 Destino del microcrédito.

Elaborado por: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)

Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) 2015

La actividad que menos se favorece según estos datos, es la relacionada a la agricultura, de hecho en los tres niveles: nacional, provincial y local, llega a una media de 12,6, cifra que resulta ínfima con relación al volumen de producción agrícola. Esto nos indica que, aquello se debe en gran medida a que los resultados de la siembra son inciertos, es decir, están sujetos y supeditados a factores climáticos y medio ambientales que pueden variar incluso súbitamente por heladas o sequías, deteriorando o echando a perder toda la producción.

Es importante destacar que no existen las coyunturas necesarias de las instituciones financieras a nivel de la Economía Popular y Solidaria para auspiciar y fortalecer estas actividades del agro, ya que no es tan rentable colocar recursos en agricultura, que a la final terminan siendo dependientes de factores climáticos. Puesto que, el riesgo crediticio aumenta notablemente, y el perjuicio podría repercutir en la salud financiera de las cooperativas. Los argumentos son sólidos a la hora de balancear la relación costo-beneficio, si se implementan programas o productos financieros para el Agro. No obstante, queda claro que no son tan rentables y se puede evidenciar la ausencia de los mismos en la información proporcionada por las instituciones financieras en sus respectivas páginas Web, sobre todo de las que operan en el cantón Píllaro y que se exponen en la siguiente tabla.

PRODUCTOS FINANCIEROS QUE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS OFERTAN EN EL CANTÓN PÍLLARO.			
INSTITUCIÓN	DIRECCIÓN WEB	PRODUCTOS CREDITICIOS QUE OFRECEN EN LA LÍNEA MICROCRÉDITO	TASA DE INTERES
Banco Pichincha	www.bancopichincha.com	Comercio, compra de activos, capital de trabajo.	21%
Cooperativa OSCUS	www.oscus.coop	Comercio, compra de activos, capital de trabajo.	25%
Cooperativa San Francisco	www.coac-Sanfra.com	Comercio, compra de activos, capital de trabajo.	24%
Cooperativa Cámara de Comercio	www.ccca.fin.ec	Comercio, compra de activos, capital de trabajo.	22%
Cooperativa Mushuk Runa	www.mushucruna.com	Comercio, compra de activos, capital de trabajo.	22%
Cooperativa Cushki Huasi	www.kushkiwasi.com.ec	Comercio, compra de activos, capital de trabajo.	23%

Tabla N° 39 Productos Financieros de las instituciones financieras.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Páginas Web Instituciones Cooperativas 2016

En la información proporcionada por las respectivas páginas web de las cooperativas que brindan sus servicios a nivel provincial y cantonal, es claro y evidente la ausencia de productos financieros específicos para la agricultura, razón suficiente para diversificar el portafolio de servicios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño; destinando una importante parte de su cartera de crédito a lo que el sector realmente necesita, y sin duda alguna, contribuirá al impulso productivo agrícola.

3.4. Mercado Potencial para el Proyecto.

Mercado potencial se define como: Aquel al que puede dirigirse la oferta comercial de la empresa o conjunto de posibles clientes de la misma. En nuestro caso de estudio (el producto financiero), el mercado potencial para quienes dirigimos Credi Agro, son los medianos y pequeños agricultores del sector, que según los estudios del GAD parroquial, los habitantes que se dedican a esta actividad lo podemos visualizar en la siguiente gráfica:

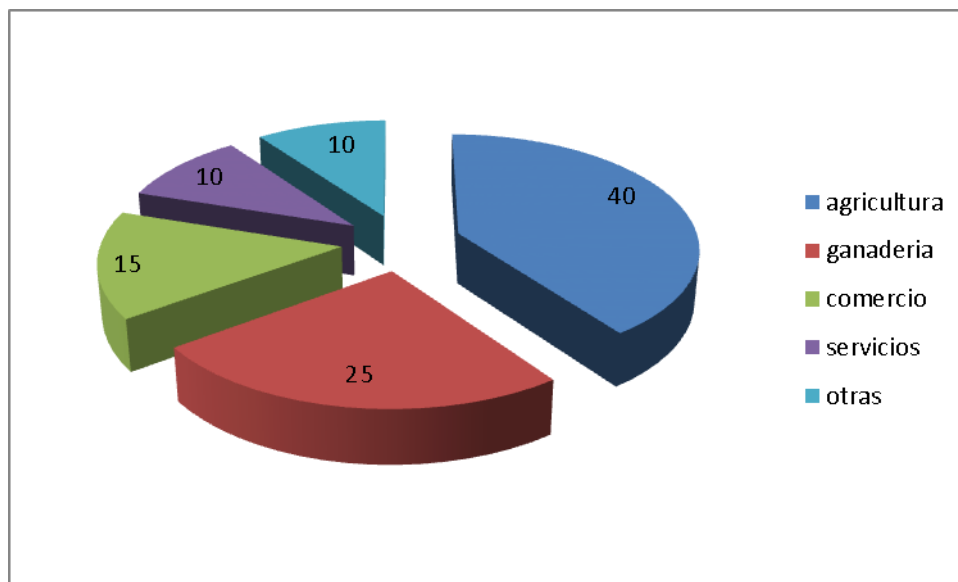


Gráfico N° 30 Actividades desarrolladas por los habitantes de San Andrés.
Elaborado por: GAD parroquial San Andrés
Fuente: GAD parroquial San Andrés 2015

Como se observa en la gráfica, quienes se dedican a la agricultura son la mayoría de los habitantes de la parroquia y constituyen el 40% del total de sus pobladores; por lo tanto, se convierten en nuestro mercado potencial a quienes deberemos orientar para que la decisión de compra, recaiga directamente en nuestro producto financiero. Para ser más exactos (y calcular con mayor precisión la demanda potencial para nuestro proyecto), es necesario considerar las proyecciones estimadas por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC, 2016) (gráfico 31); organización gubernamental que expone las tasas de crecimiento demográfico para nuestro país, en función del histórico estadístico; y que aplicando a nuestra parroquia, tendríamos los datos que se exponen en la tabla N° 39.

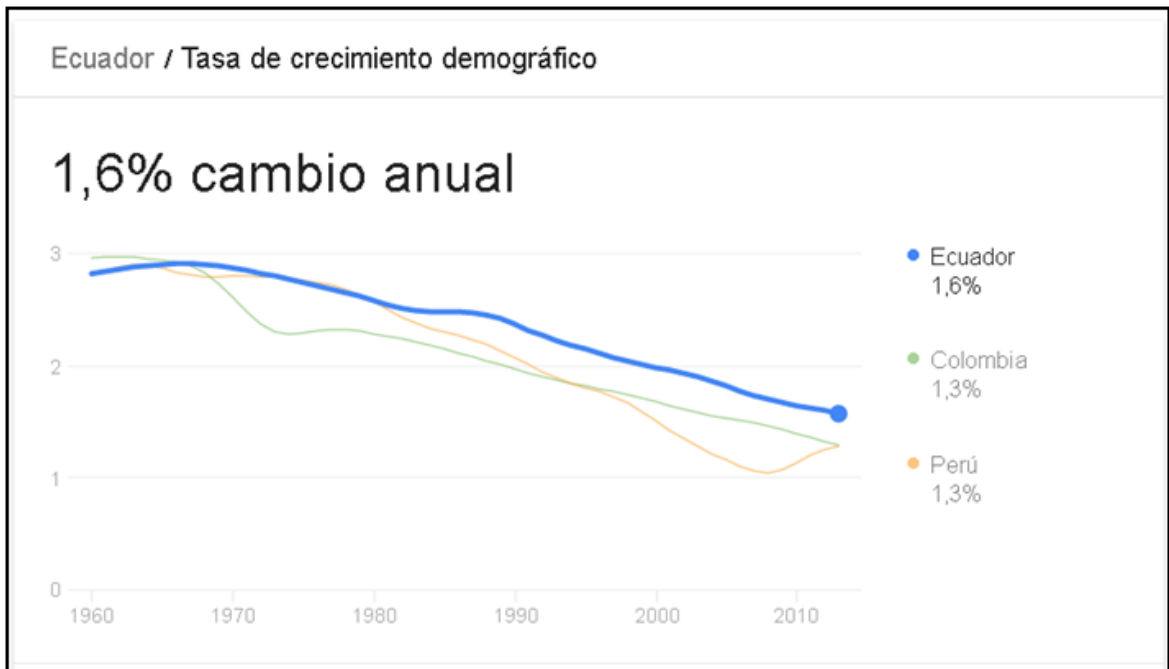


Gráfico N° 31: Tasa de crecimiento demográfico en el Ecuador.
Elaborado por: INEC
Fuente: INEC 2016

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA PARROQUIA SAN ANDRÉS (2016).			
LUGAR	POBLACIÓN (CENSO 2010)	TASA DE CRECIMIENTO	PROYECCIÓN POBLACIONAL (2016)
Tungurahua	504 583	1,6	555 002
Píllaro	38 357	1,6	42 190
San Andrés	11 200	1,6	12 319

Tabla N° 40 Proyección de la Población de la parroquia San Andrés (2016).

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: INEC 2016

Deduciendo de las proyecciones de la tabla anterior, con respecto al incremento de la población en los tres niveles, procedemos a calcular la demanda potencial para nuestro producto financiero, tomando en cuenta la variable del porcentaje de la población (gráfico N° 30) que se dedica a la agricultura:

Fórmula:

$$Q = \frac{n * q}{100}$$

Q = Demanda Potencial

n = Número total de personas

q = Valor porcentual de la cantidad de personas que se dedican a la actividad.

DATOS	
n	12 319
q	40%

$$Q = \frac{12319 * 40}{100}$$

$$Q = 4\ 928$$

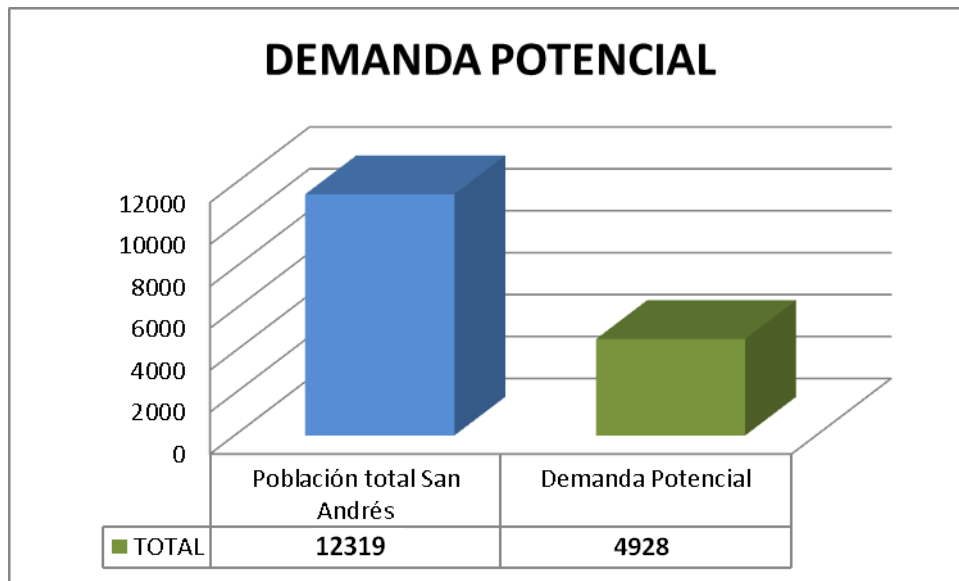


Gráfico N° 31 Demanda Potencial
 Elaborado por: Luis Peñafiel
 Fuente: INEC 2016

Análisis:

Se determina que del total de los pobladores de la parroquia San Andrés según la proyección para este año 2016, el 40% de los mismos, es decir 4 605 se constituyen en la demanda potencial.

Interpretación:

Se concluye con acierto que, considerando la proyección poblacional con su respectiva tasa de crecimiento y porcentaje de habitantes (que se dedican a las actividades agrícolas), en este año la demanda potencial es considerable; tomando en cuenta que un importante número de estas personas requieren de recursos económicos para sostener estos emprendimientos. Es necesario señalar, que el número de personas calculadas en la demanda potencial coincide con el número de usuarios de las juntas de agua: 5.110 personas (tabla N° 01), sufriendo una pequeña variación de: 182 personas, debido a que estos registran propiedades en más de un sector.

3.4.1. Demanda insatisfecha.

Se llama demanda insatisfecha a aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que puede ser cubierta, al menos en parte, por nuestro proyecto (Ballesteros, 2016, pág. 35). Con esta definición y aplicando a nuestro trabajo, es evidente que en el sector de San Andrés hay una gran demanda insatisfecha; puesto que, al no encontrar cooperativas o instituciones financieras en la misma localidad, existe una gran parte de la población que no puede acceder a los servicios de intermediación financiera; o si desea hacerlo, tendrá que desplazarse hasta la cabecera cantonal o (en muchos casos) a la ciudad de Ambato, incurriendo en costos adicionales que repercutirán en el resultado final, a la hora de acceder a un crédito.

Al disponer ya de la demanda potencial (Gráfico N° 32), es necesario calcular la demanda insatisfecha, por lo que emplearemos los datos y fórmula siguiente:

$$D_i = \%N \times t \times C_p$$

Donde:

D_i = Demanda insatisfecha

%N = Porcentaje de la demanda potencial que está insatisfecha (Gráfico N°30)

t = Tasa de crecimiento poblacional (Gráfico N° 31)

C_p = consumo per-cápita del bien o servicio (Un préstamo por persona en cada año)

Los datos de nuestro estudio lo condensamos en la siguiente tabla:

DATOS	
%	40% = 0,4
N	4928
t	1,6
C _p	1

$$D_i = \frac{0,4 * 4928 * 1,6 * 1}{100}$$
$$D_i = 3\ 154$$

Del cálculo realizado y con los datos obtenidos en tablas anteriores, observamos que la demanda insatisfecha es considerable, es decir, corresponden a un alto número de usuarios que no pueden acceder a algún tipo de crédito para el agro; ya que como se reitera, en la parroquia no existe otra cooperativa, debiendo dirigirse a la ciudad a gestionar los recursos económicos para las siembras, con los debidos costos, en tiempo y dinero que ello implica.

Haciendo la relación en: total población San Andrés, total demanda potencial y total demanda insatisfecha, obtendríamos el siguiente resultado gráfico numérico:

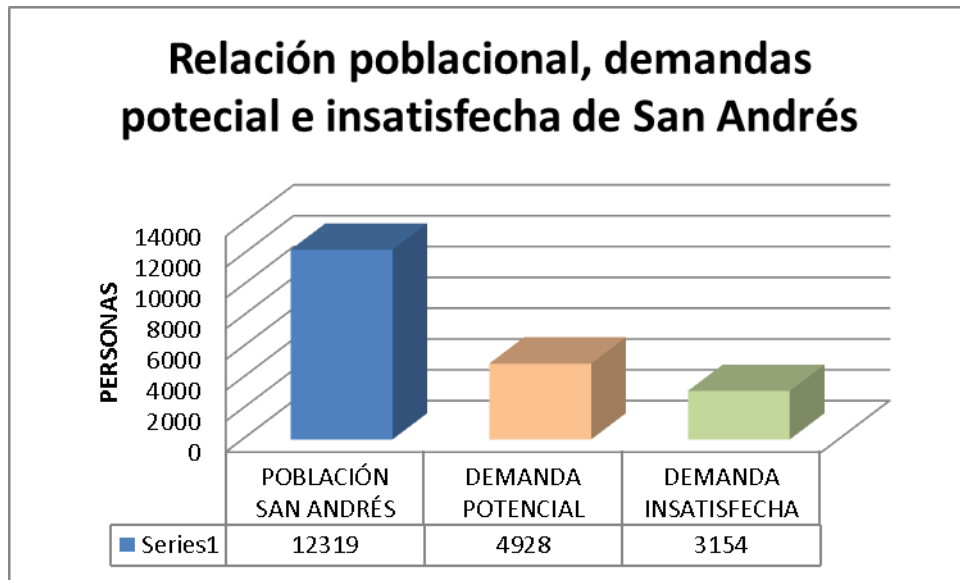


Gráfico N° 32 Relación población San Andrés, Demandas: Potencial e insatisfecha.
 Elaborado por: Luis Peñafiel
 Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Se deduce que la relación expuesta en el gráfico 33, guarda coherencia con la investigación de campo realizada; es decir, el importante número de demanda insatisfecha obedece a la carencia de ofertantes en la misma localidad. Lo que le daría una ventaja comparativa a más de ventaja competitiva si relacionamos la baja tasa de interés (16% anual), de nuestro Producto Financiero.

3.5. Precios.

A la hora de pretender lanzar o introducir un nuevo producto en un mercado, es indispensable trabajar en su precio; es decir, debe ser fijado en función de parámetros técnicos que garanticen un ciclo de vida duradero del producto en el mercado; con el fin de obtener rentabilidad sin afectar a los consumidores y, logrando así, su plena satisfacción. Los precios de un producto (bien o servicio), deben fijarse en función de tres factores fundamentales (Altahona, 2015, pág. 76), que son: los costos de producción, del valor del producto o de los beneficios percibidos y todo dependerá del entorno (competencia) y de las políticas que rigen los mercados.

En nuestro proyecto y tomando en cuenta las tasas activas como pasivas del mercado financiero, afirmamos que estas están reguladas directamente por el estado, a través del Banco Central del Ecuador (BCE, 2016)(tabla N° 41), organismo que determina los techos a la hora de fijar los costos financieros. Esta política de control hace que las instituciones financieras se manejen siempre en los límites permisibles de prestación en este tipo de servicios, sin que exista especulación por los bancos o cooperativas en el momento de acceder a un crédito.

La Ley Orgánica de Defensa del Consumidor en su artículo cuatro, numeral cuatro, comparte que:

“Los consumidores tienen derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa, sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren presentar”.

Tomando en cuenta esta política mandatoria, las instituciones financieras deben exponer de manera clara sus costos financieros, para que el socio o cliente, elija de manera libre y voluntaria la institución donde le convenga realizar sus operaciones (Tabla N° 42).

Tasas de Interés

septiembre - 2016

1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES

Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.32	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	8.67	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.34	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	9.56	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.78	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	10.06	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.31	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.90	Consumo Ordinario*	17.30
Consumo Prioritario	16.70	Consumo Prioritario **	17.30
Educativo	9.50	Educativo **	9.50
Inmobiliario	10.91	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.96	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	27.01	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	24.83	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	21.31	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.29	Inversión Pública	9.33

Tabla N° 41 Tasas de interés referencial Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Fuente: Banco Central del Ecuador 2016

LINEA: MICROCRÉDITO TASA EFECTIVA ANUAL (TEA)	
REFERENCIAL BCE	30,50%
Cooperativa OSCUS	25%
Cooperativa San Francisco	24%
Cooperativa Cámara de Comercio	22%
Cooperativa Mushuk Runa	22%
Cooperativa Cushki Huasi	23%
Cooperativa EL TESORO PILLAREÑO	21% Productos regulares
	16% Credi Agro

Tabla N° 42 Tasas referenciales de la competencia.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Páginas web cooperativas 2016

La cooperativa en su obligación de servicio a la comunidad determina el precio del producto financiero en base a sus costos de operación, manteniendo una rentabilidad aceptable y logrando una sustentabilidad a lo largo del tiempo, siendo competitivo

frente a las cooperativas que operan en el cantón (tabla N°42) y sin disminuir la calidad en el servicio, esto por decisión y análisis técnico del Consejo de Administración que toma este tipo de decisiones, en cuanto a la fijación del interés por intermediación financiera. A continuación determinamos el precio en función de la información financiera de la cooperativa, auditada por la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (Gráfico N° 34).


 Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias ASIGNACIÓN CUPOS DE FINANCIAMIENTO		
TIPO DE EVALUACIÓN	Monitoreo	
NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL TESORO PILLAREÑO	
TIPO DE INSTITUCIÓN	COAC Segmento5	
RUC	1891716059001	
FECHA DE CORTE DE ESTADOS FINANCIEROS	30 de Junio de 2016	
ACTIVO	\$ 425.481,46	SALDOS VIGENTES
PASIVOS	\$ 328.883,90	Emprendimientos \$ 87.613,98
PATRIMONIO	\$ 96.597,56	Vivienda
CARTERA DE CREDITOS	\$ 376.141,54	Otros Financiamientos
OBLIGACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS DEL SECTOR PÚBLICO	\$ 87.613,98	
TIENE CRÉDITOS ANTERIORES CON LA CONAFIPS	SI	TOTAL VIGENTE \$ 87.613,98

Gráfico N° 33 Información Financiera de la Coac El Tesoro Pillareño.
 Elaborado por: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)
 Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño 2016

3.5.1. Cartera de Créditos.

Es la cantidad de dinero que la institución tiene colocado en la línea de microcrédito general, y que asciende hasta junio de este año a 376.141,54; de los cuales se destinarán al emprendimiento Credi Agro el 33.33%; es decir, un tercio de la cartera total. Este valor se determinó en correlación con la tabla N° 23, la misma que refleja el porcentaje de la población que desearía acceder a un crédito para cultivo de

productos de ciclo corto típicos del lugar, y que en datos numéricos, quedarían de la siguiente forma:

Total cartera de la cooperativa = 376. 141,54

33,33% del total para Credi Agro = 125.380,51

Total cartera para el Producto Financiero Credi Agro = **125.380,51**

3.5.2. Costos operativos.

Los costos operativos son los gastos que están relacionados con la operación de una empresa en la producción de bienes o servicios para mantener su existencia. En nuestro caso se trata de un servicio, por lo tanto tomaremos en cuenta los recursos económicos que se emplearon durante el primer semestre para generar el servicio crediticio.

3.5.2.1. Costos Fijos.

Se definen como costos fijos a aquellos que permanecen constantes a cualquier nivel de producción o servicio (Altahona T, 2015, pág. 7).

3.5.2.2. Costos Variables

Son aquellos costos que cambian en forma directamente proporcional al volumen de producción o prestación del servicio (Altahona T, 2015, pág. 7).

3.5.2.1. Costos Directos.

Son aquellos que se involucran directamente en la fabricación del producto o en la prestación del servicio. Son de fácil cuantificación a cada unidad fabricada (Altahona T, 2015, pág. 8).

3.5.2.2. Costos Indirectos.

No intervienen en el proceso de producción o del servicio, pero son necesarios para su elaboración (Altahona T, 2015, pág. 8).

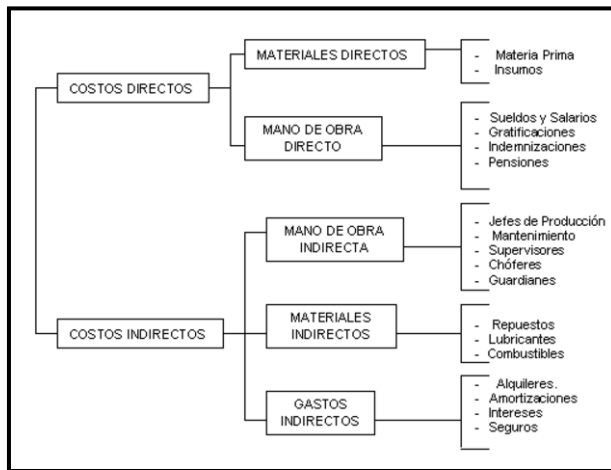


Gráfico N° 34 Costos Directos e Indirectos.
 Elaborado por: Altahona, 2015
 Fuente: Libro contabilidad de costos 2015

Para nuestro cálculo extraemos de manera selectiva los datos necesarios de la información Financiera de la cooperativa, específicamente del balance de resultados donde se reflejan los gastos provocados para el servicio crediticio (gráfico 33).

COACTP OFICINA: SAN ANDRES				COAC TESORO PILLAREÑO BALANCE DE RESULTADOS PERIODO: JUNIO 2016		PAGINA 1 DE 3 FECHA PROCESO: 26Jul2016	
CODIGO	CUENTA	ESTE MES	TOTAL				
4.0	GASTOS	10,758.33	31,825.71				
4.1	INTERESES CAUSADOS	2,978.33	6,811.47				
4.1.01	Obligaciones con el publico	2,534.11	3,606.02				
4.1.01.15	Depositos de ahorro	194.64	1,126.55				
4.1.01.15.01	Depositos de Ahorros	194.64	1,126.55				
4.1.01.30	Depositos a plazo	2,339.47	2,479.47				
4.1.03	Obligaciones financieras	444.22	3,205.45				
4.1.03.45	Obligaciones con entidades	444.22	3,205.45				
4.2	COMISIONES CAUSADAS	63.90	111.66				
4.2.90	Varias	63.90	111.66				
4.2.90.05	Comisiones bancarias	63.90	111.66				
4.4	PROVISIONES	249.90	1,940.80				
4.4.02	Cartera de creditos	249.90	1,940.80				
4.4.02.40	Provision para Microcredito	249.90	1,940.80				
4.5	GASTOS DE OPERACION	7,466.20	22,961.78				
4.5.01	Gastos de personal	3,877.56	11,448.52				
4.5.01.05	Remuneraciones mensuales	1,190.15	5,250.16				
4.5.01.05.01	Sueldos	1,190.15	5,250.16				
4.5.01.10	Beneficios sociales	146.69	839.04				
4.5.01.10.01	Decimo Tercer Sueldo	85.69	424.03				
4.5.01.10.02	Decimo cuarto sueldo	61.00	275.50				
4.5.01.10.03	Vacaciones no gozadas	0.00	139.51				
4.5.01.20	Aportes al IESS	124.94	618.23				
4.5.01.35	Fondo de reserva IESS	54.78	330.00				
4.5.01.90	Otros	2,361.00	4,411.09				
4.5.01.90.02	Servicios personales	361.00	2,411.09				
4.5.01.90.04	Uniformes	2,000.00	2,000.00				
4.5.02	Honorarios	1,687.00	4,938.16				
4.5.02.05	Directores	0.00	30.00				
4.5.02.10	Honorarios profesionales	1,687.00	4,938.16				
4.5.03	Servicios varios	755.50	1,697.49				
4.5.03.05	Movilizacion, fletes y	20.69	163.65				
4.5.03.05.01	Movilizacion, fletes y	20.69	163.65				
4.5.03.10	Servicios de guardiana	55.20	167.20				
4.5.03.15	Publicidad y propaganda	0.00	114.28				
4.5.03.20	Servicios basicos	81.11	478.11				
4.5.03.25	Seguros	0.00	175.75				
4.5.03.90	OTROS SERVICIOS	598.50	598.50				
4.5.03.90.05	Buro de Creditos	598.50	598.50				
4.5.04	Impuestos, contribuciones y	332.22	1,104.72				
4.5.04.05	Impuestos Fiscales	0.00	24.50				
4.5.04.05.02	Gasto impuesto a la renta	0.00	24.50				

COACTP OFICINA: SAN ANDRES				COAC TESORO PILLAREÑO BALANCE DE RESULTADOS PERIODO: JUNIO 2016		PAGINA 2 DE 3 FECHA PROCESO: 26Jul2016	
CODIGO	CUENTA	ESTE MES	TOTAL				
4.5.04.10	Impuestos Municipales	54.00	458.73				
4.5.04.15	Aportes a la SEPS	0.00	343.27				
4.5.04.90	IMPUESTOS Y OTROS APORTES	278.22	278.22				
4.5.04.90.05	Contribucion solidaria sobre	278.22	278.22				
4.5.07	OTROS GASTOS	813.92	3,742.89				
4.5.07.05	Suministros diversos	39.29	1,734.08				
4.5.07.15	Mantenimiento y reparaciones	585.53	1,012.61				
4.5.07.90	OTROS	189.10	996.20				
4.5.07.90.05	REFRIGERIOS	154.10	771.20				
4.5.07.90.05.05	Organismos de Apoyo	14.60	306.03				
4.5.07.90.05.10	Asambleas	106.50	246.15				
4.5.07.90.05.15	Empleados	33.00	219.02				
4.5.07.90.10	Combustible	35.00	225.00				
5.	INGRESOS	-7,203.21	-39,921.03				
5.1	INTERESES Y DESCUENTOS	-5,977.99	-35,907.26				
5.1.01	Depositos	-20.36	-71.79				
5.1.01.10	Depositos en instituciones	-20.36	-71.79				
5.1.04	Intereses y descuentos de	-5,957.63	-35,835.47				
5.1.04.20	Cartera de microcredito	-5,829.60	-33,837.37				
5.1.04.50	De mora	-128.03	-1,998.10				
5.2	COMISIONES GANADAS	-1,078.41	-3,287.96				
5.2.90	Otras	-1,078.41	-3,287.96				
5.2.90.01	Servicio Planilla EASSA	-1,043.13	-3,132.24				
5.2.90.02	Comision BDH	-35.28	-155.72				
5.3	UTILIDADES FINANCIERAS	-16.81	-16.81				
5.3.90	Otros	-16.81	-16.81				
5.3.90.03	Comision SERVIPAGOS	-16.81	-16.81				
5.4	INGRESOS POR SERVICIOS	-130.00	-709.00				
5.4.04	Manejo y cobranzas	-120.00	-683.00				
5.4.04.05	Manejo y cobranzas	-120.00	-683.00				
5.4.07	Estado de cuenta / Libretas	-10.00	-26.00				

Gráfico N° 35 Balance de resultados de la Coac El Tesoro Pillareño.
 Elaborado por: Coac El Tesoro Pillareño
 Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Siguiendo la metodología planteada, (determinación del precio en función de los costos), debemos analizar todos los gastos incidentes en la producción de nuestro servicio; sin embargo es preciso puntualizar que para nuestro emprendimiento social Credi Agro los gastos serán mínimos, ya que los gastos más fuertes serán absorbidos por los otros dos segmentos de la cartera que tienen un interés más alto y permiten esta estrategia, todo con el fin de sostener este producto financiero que sin lugar a dudas aportará significativamente a la comunidad.

Costos fijos.

COSTOS FIJOS		
CUENTA	NOMBRE	VALOR
4.5.01	Sueldos (Gastos de personal)	4691,62
4.5.03	Servicios varios	793,93
4.5.04	Impuestos y contribuciones	736,48
TOTAL		6222,03

Tabla N° 43 Costos Fijos
Elaborado por: Luis Peñafiel
Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Costos variables

COSTOS VARIABLES		
CUENTA	NOMBRE	VALOR
4.1	Intereses causados	4691,62
4.4	Provisiones	793,93
TOTAL		1842,28

Tabla N° 44 Costos Variables
Elaborado por: Luis Peñafiel
Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Costos totales	Costos fijos + Costos variables	8064,31
----------------	---------------------------------	----------------

Se fija entonces, el precio, que para nuestro giro de negocio se expresa en la llamada Tasa Efectiva Anual (TEA 16%) que se aplica al Producto Financiero Credi Agro siendo viable en su totalidad aunque remarcando que generará una conservadora utilidad, todo esto en cumplimiento con las disposiciones de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; que indica que: las organizaciones financieras de la Economía Popular y Solidaria deben generar utilidades económicas razonables a más de la rentabilidad social para la cual fueron creadas.

PRECIO PRODUCTO FINANCIERO CREDI AGRO
16% DE INTERES EFECTIVO ANUAL

Tabla N° 45 Precio Producto Financiero Credi Agro

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Queda determinado el precio (tabla 50), para nuestro producto financiero, en función de los costos de operación; debiendo entonces, por disposición de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) que, la utilidad generada por este y los demás productos regulares, recapitalizan el patrimonio para así, incrementar la cartera y mejorar los servicios de la institución en beneficio de los socios y comunidad en general.

3.6. Canales de Comercialización.

El fabricante o productor de un bien o servicio no tendría razón de ser, si su mercancía no puede llegar a su destinatario final, es decir al consumidor. Bajo este criterio se establecen diferentes canales que permiten la comercialización de un bien o servicio. La distribución es una herramienta de la mercadotecnia que incluye un conjunto de estrategias, procesos y actividades necesarios para llevar los productos desde el punto de fabricación hasta el punto final (consumidor o usuario industrial), en las cantidades precisas, en condiciones óptimas de consumo o uso y en el momento y lugar en el que los clientes lo necesitan o lo desean (Kotler, 2015, pág 43)

El canal óptimo para mayor beneficio del consumidor, siempre será el directo: “productor-consumidor”, puesto que, se eliminan los intermediarios; mismos que terminan encareciendo el producto. Por otra parte, no siempre se puede acceder de manera directa, ya que dependiendo de las condiciones y características del ambiente, deberán los productos recorrer el camino más apropiado para llegar hasta el consumidor final.

Mercados de Consumo

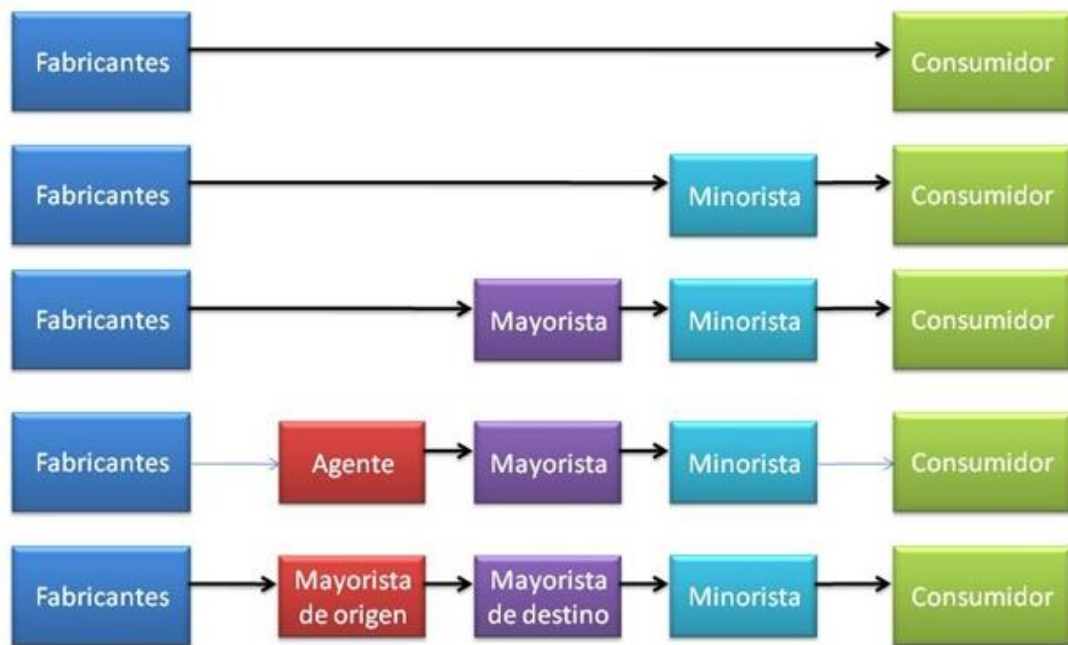


Gráfico N° 36 Mercados de consumo (Canales de comercialización)

Elaborado por: Escuela Politécnica del Ejercito (ESPE)

Fuente: Escuela Politécnica del Ejercito (ESPE), 2016

En el caso de nuestro producto financiero “Credi Agro”, no existen intermediarios, debido a que, nuestra cooperativa presta los servicios de intermediación financiera a sus socios de manera directa; es decir, evitando canales intermedios que no beneficiarían a los consumidores finales del servicio, como son los agricultores; quienes a la final, ahorran tiempo y dinero al obtener su crédito.



Gráfico N° 37 Canal de comercialización del producto financiero Credi Agro.
 Elaborado por: Luis Peñafiel
 Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

3.7. Estrategias de Distribución.

Una forma eficiente de posicionar un producto, es a través de técnicas y estrategias de distribución (Kotler, 2015, pág. 67). En nuestro caso el producto financiero “Credi Agro”, (que será de acceso inmediato para los agricultores que cumplan con los requisitos mínimos), será satisfacer la demanda que los mismos usuarios han planteado. Es decir que, fueron ellos los que motivaron la creación de este producto, a través de las organizaciones de agua para riego; quienes sin duda son el puntal de la sostenibilidad y crecimiento mancomunado de la institución.

La cooperativa del sector, goza de popularidad y seriedad. Es muy conocida por cumplir con su responsabilidad financiera y social; con sus asociados y comunidad en general. Por ello se emplea una de las estrategias más eficaces del marketing a la hora de llegar con el servicio financiero hacia los usuarios finales; esto es: el apoyo de los *ALIADOS ESTRATEGICOS COMO GENERADORES DE CLIENTES* (Gómez, 2014, pág. 69), técnica que consiste en posicionar nuestro producto a través de las Juntas de agua para riego como fuente poderosa de clientes, mismas que son organizaciones que agrupan a varios usuarios por módulo (tabla 1). Dando como resultado una efectiva alianza de calidad que beneficia al usuario final, ya que es referenciado directamente de la organización original de donde proviene (junta de agua).

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO.

4.1. Tamaño del emprendimiento.

Al hablar del tamaño de un emprendimiento, debemos relacionarlo directamente con la demanda existente en el mercado del bien o servicio que se desea ofertar (Gómez, 2014, pág.74). Tomando en cuenta además, la capacidad o magnitud de la inversión; puesto que, no tendría sentido alguno “sobre-dimensionar” el tamaño de emprendimiento, si la demanda real no lo justifica. Al hablar de servicios, y específicamente del sector financiero, que es nuestro caso, debemos necesariamente analizar los resultados arrojados por la encuesta, en la tabla 23 (¿En qué actividad invertiría un crédito?). Se determina entonces y con claridad que, el 33% de la población lo invertiría en agricultura, relacionando esta cifra con el tamaño de la cartera destinada a Credi Agro (apartado 3.5.1). Se deduce también que, el tamaño del emprendimiento va relacionado estricta y directamente con la demanda de este servicio.

Tamaño total de la cartera de la Coac El Tesoro Pillareño	Tamaño de la cartera destinada a Credi Agro
376.141,54	125 380,51

Tabla N° 46 Tamaño de la Cartera destinada a Credi Agro.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

De la tabla 51 determinamos que, la relación cartera destinada al emprendimiento vs la cartera total de la cooperativa, corresponde a un tercio del total; esto en función directa con la demanda, que como ya quedo señalada anteriormente, se estableció según el trabajo de campo (encuesta) en un 33% (personas demandantes del servicio),

y que a su vez determinan el tamaño óptimo en virtud a la segmentación de cartera de la cooperativa que corresponde a la siguiente:

TAMAÑO TOTAL DE LA CARTERA DE LA COOPERATIVA POR SEGMENTOS.		
CONSUMO 1/3	MICROCRÉDITO REGULAR 1/3	CREDI AGRO 1/3
125 380,51	125 380,51	125 380,51
TOTAL CARTERA		376 141,54

Tabla N° 47 Tamaño de la Cartera de la cooperativa por segmentos.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

La segmentación realizada a esta cartera, tiene el propósito de satisfacer equilibradamente a todas las categorías de créditos existentes en la cooperativa; con el valor agregado de que, en el producto financiero Credi Agro, las ventajas y beneficios son más palpables y evidentes para los agricultores que realmente van a destinar el dinero a la siembra.

Una condicionante a la hora de seleccionar el tamaño óptimo para este emprendimiento, es el límite de los recursos económicos disponibles por la cooperativa; puesto que, al tratarse de dinero y no de un producto que va a ser procesado (y que podría aumentarse inmediatamente), este tiene que esperar un tiempo importante para primero recuperar el monto prestado y luego recapitalizarse, para incrementar la cobertura de servicio. Así pues, en resumen, la capacidad instalada de la cooperativa para lanzar al mercado el producto financiero Credi Agro, permite que se disponga y maneje un tercio de la cartera total de crédito, la misma que cubrirá de manera eficiente la demanda insatisfecha del mercado financiero del sector. Así, apoyando sin duda uno de los sectores más vulnerables de la economía, la agricultura.

4.2. Localización.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “El Tesoro Pillareño”, es una institución financiera que opera desde el 28 de septiembre del año 2004, que fue la fecha en la que recibió la autorización legal para operar en actividades relacionadas a la intermediación financiera en el lugar de su creación, San Andrés de Píllaro. Así pues, comenzaría a satisfacer las necesidades económicas de quienes impulsaron el proyecto y de todos los habitantes de su entorno territorial, que se dedican en su gran mayoría a actividades del campo como agricultura y ganadería.

Las referencias de la localización de la parroquia y de la cooperativa se detallan a continuación:

País	Ecuador
Provincia	Tungurahua
Cantón	Santiago de Píllaro
Parroquia	San Andrés
Coordenadas geográficas	1° 10'S 78° 32'O
Huso horario	ECT (UTC-5)
Tipo de institución	Cooperativa de Ahorro y Crédito
Actividad	Intermediación Financiera
Fecha de inicio de operaciones	28 de septiembre del 2004
Segmento (según la JPMF)	Cinco (5)

Tabla N° 48 Localización de la Cooperativa El Tesoro Pillareño

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

La parroquia es de carácter urbano marginal y es rica en extensión de tierra, de hecho es una de las más grandes y sobre todo con terrenos ricos en nutrientes que hacen de su suelo, muy rico para el cultivo.

Geo-referenciación de la parroquia San Andrés de Píllaro.

Latitud	- 1,34709
Longitud	- 78,539309

Tabla N° 49 Georreferenciación de la parroquia San Andrés de Píllaro
Elaborado por: Luis Peñafiel
Fuente: Google maps 2016

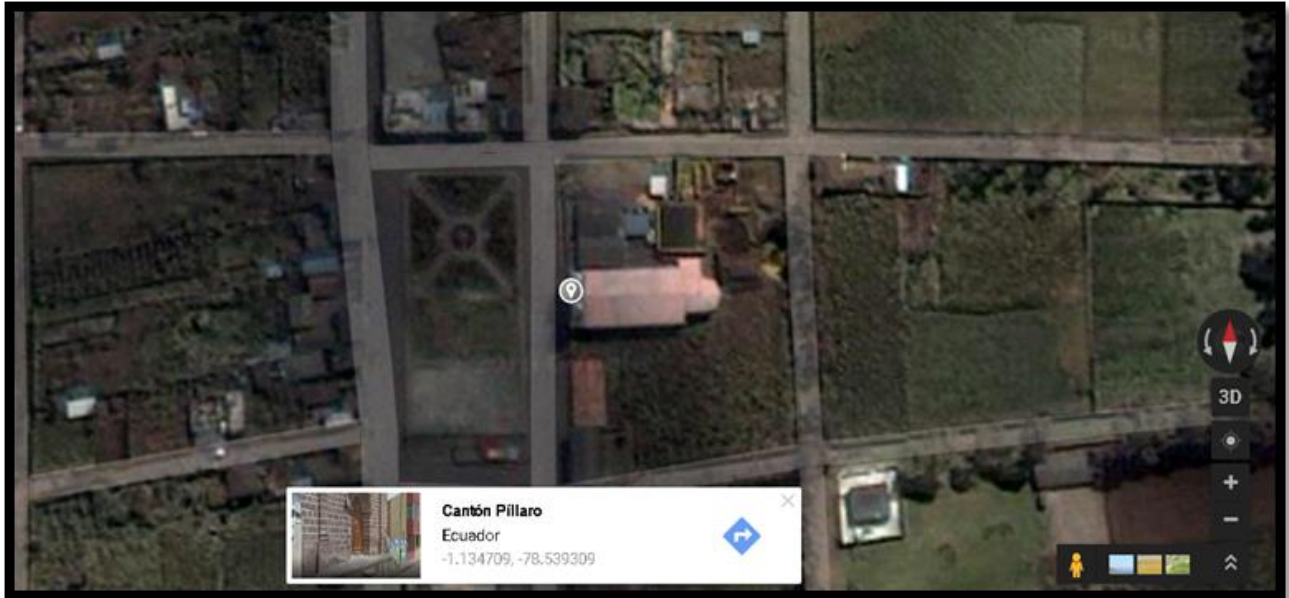


Gráfico N° 38 Georreferenciación de la Parroquia San Andrés de Píllaro
Elaborado por: Luis Peñafiel
Fuente: Google maps 2016

La parroquia de San Andrés es una de las más antigua y grandes del cantón Santiago de Píllaro. Está ubicada en el sector rural del mismo; sin embargo, cuenta con todos los servicios básicos: energía eléctrica, agua potable, telefonía fija, conectividad a internet, televisión por cable, excelente estado de las vías de acceso. También está, entre las más importantes de Píllaro; además desde el año 2013, cuenta con servicio de buses a todos los barrios de la parroquia, lo que permite un acercamiento rápido y efectivo de todos los pobladores hacia el centro de la parroquia, para actividades de comercio y para nuestro caso, de los servicios financieros.

4.3. Ingeniería del proyecto.

La ingeniería de proyectos es una actividad eminentemente ingenieril; esto es, que se aglutinan un conjunto de conocimientos de la técnica, encaminados a conseguir fines concretos. La coordinación de los conocimientos necesarios, el diseño de lo deseado y la planificación de cómo obtenerlo, constituyen posiblemente la esencia de esta disciplina (Santos, 2012, pág. 59).

Con este antecedente, es fácil intuir que en este apartado nos encargaremos de desglosar los recursos inherentes a nuestro emprendimiento, con el fin de cuantificar y cualificar los elementos que componen nuestro producto financiero para su debido desarrollo. Un bien se diferencia de un servicio en su estructura, ya sea tangible o inmaterial respectivamente, esto hace que su proceso de producción se diferencie notablemente. En el primer caso, necesitaremos bienes de capital (máquinas), que transformen la materia prima en producto terminado. Y para la producción de nuestro servicio, emplearemos máquinas informáticas que permitan realizar las operaciones transaccionales, inherentes a la concesión de créditos.

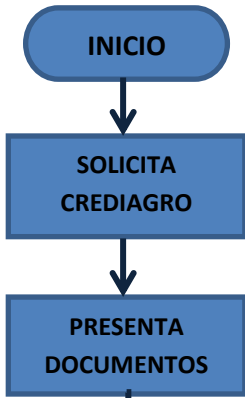
Es evidente entonces que nuestro emprendimiento, por ser intangible (servicio), emplearemos los equipos y capacidad instalada de la cooperativa (recursos que serán detallados en el siguiente capítulo), y que sin duda contribuirán a mejorar el servicio y obtener un mejor margen de utilidad, ya que no se necesitarán hacer nuevas inversiones en infraestructura ni máquinas tecnológicas.

4.3.1 Diagrama de flujo de procesos realizados para la concesión de Credi Agro.

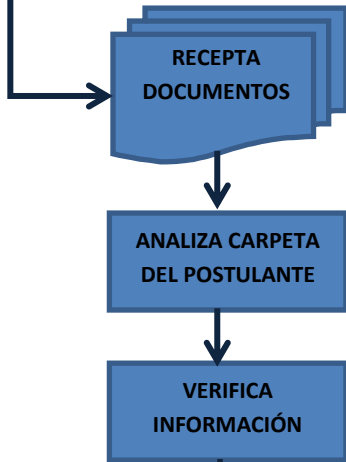
Un diagrama de flujo, es una representación gráfica de un proceso, que permite visualizar inmediatamente el recorrido que este realizará desde su inicio hasta su fin, independientemente si se trata de un bien o un servicio (Ramoné, 2012, pág. 54). En el caso de nuestro producto financiero Credi Agro, el proceso quedaría graficado de la siguiente manera (gráfico 37), con los responsables en cada sub proceso (rotulación izquierda):

DIAGRAMA DE FLUJO PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDIAGRO COAC EL TESORO PILLAREÑO

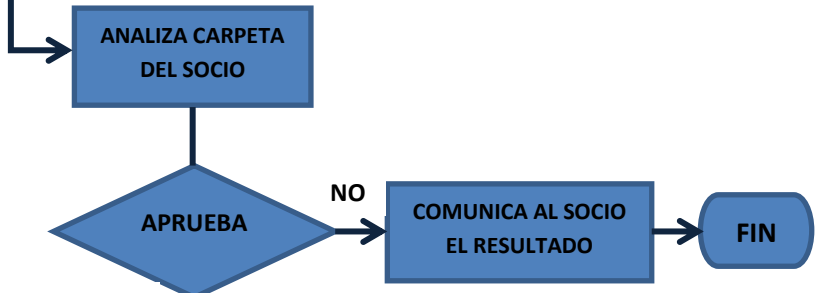
SOCIO



OFICIAL DE CRÉDITO



COMITÉ DE CREDITO



OFICIAL DE CRÉDITO

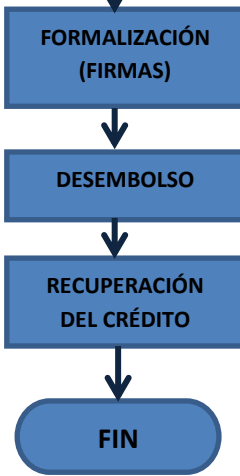


Gráfico N° 39 Flujo de procesos para el otorgamiento de Credi Agro
 Elaborado por: Luis Peñafiel
 Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

El Proceso para la concesión del crédito para el agro “Credi Agro”, inicia con la voluntad del socio y la presentación de los documentos necesarios (numeral 3 tabla 32), mismos que son receptados, analizados y verificados por el oficial de crédito, para inmediatamente en el plazo no mayor a 24 horas ser enviados al comité de créditos; que está integrado según el estatuto social de la cooperativa, por el señor gerente, el señor presidente y la señora secretaria, quienes valoraran en base al análisis y recomendación del oficial de crédito, la pertinencia o no de conceder el crédito al socio postulante.

De no ser favorable la respuesta, el socio será informado con las razones; caso contrario, el trámite continúa al subproceso siguiente, es decir, retorna al oficial de crédito para que formalice el proceso a través de la firma de pagaré y demás documentos de ley. Realizado lo anterior, el dinero solicitado y aprobado será desembolsado a la cuenta del socio, pudiendo ser utilizado de inmediato. El análisis y filtrado de información siempre será exhaustivo, de ello depende el efectivo retorno del dinero prestado. De no ser el socio puntual en sus obligaciones, la cooperativa ha implementado un protocolo de recuperación de su cartera que implica:

<u>DIAS DE MORA</u>	<u>GESTIÓN</u>	<u>VALOR (USD)</u>
1 a 3 días	Mensajes de texto	0,50 centavos
4 a 7 días	Llamada telefónica	2
8 a 15 días	1ra. notificación	5
16 a 30 días	2da. notificación	6
31 a 45 días	3ra. notificación	10
46 a 60 días	Notificación Garante	10
61 a 90 días	Gestión Extra judicial	25
91 días en adelante.	Cobranza externa y judicial	Hasta el 15% de valor adeudado

Tabla N° 50 Costos de cobranza por retrasos en la cancelación del crédito

Elaborado por: Coac El Tesoro Pillareño

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

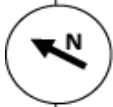
En la tabla inmediata anterior, se explica el tipo de gestión y los costos que estos implican al recuperar la cartera que se ha vencido; es decir, cuando un socio no ha cancelado su cuota en la fecha de pago convenida. Para evitar esta incómoda tarea, la cooperativa cuenta con un eficaz sistema de mensajería telefónica celular, que advierte al cliente sobre la proximidad de la fecha para la cancelación de su cuota; gestión que permite recordar y evitar que el socio caiga en mora y por ende, que perjudique su record crediticio y el indicador de morosidad de la cooperativa.

Cuando se ha recuperado el crédito otorgado, en el plazo establecido, entonces el proceso finaliza y da comienzo (si el socio lo desea), a un nuevo proceso con los mismos subprocesos y formalidades que se han detallado, tomando en cuenta el comportamiento de pago y las actitudes del socio ante el compromiso adquirido durante el trayecto del vínculo crediticio.

4.3.2. Distribución de Máquinas y Equipos (Lay-out).

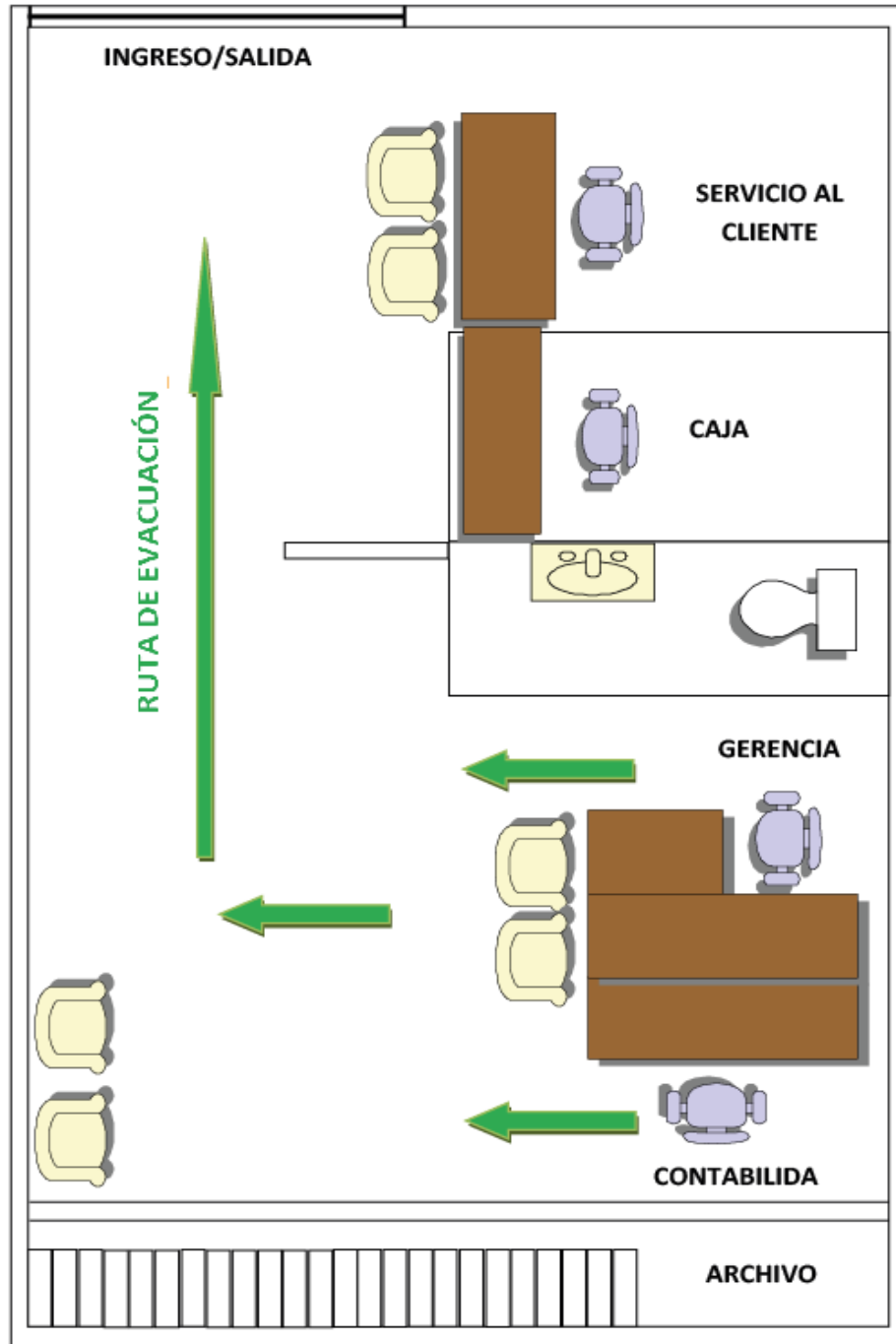
Toda planta industrial, empresa de cualquier tipo, oficinas, restaurantes, almacenes e incluso las viviendas, deben mantener sus implementos, máquinas, equipos o menajes, con una adecuada disposición en el espacio físico disponible. De tal forma que, permitan un despejado acceso/salida a las instalaciones; tanto para abastecer de la materia prima cuanto para el paso de flujo de personas (Stoner, 2010, pág. 57).

Dentro de este aspecto deben considerarse (a más de la disposición de elementos), parámetros técnicos de todo tipo; como la iluminación, ventilación y ergonomía, los que siempre deberán estar equilibrados y ajustados a los estándares internacionales que la Organización Mundial de la Salud (OMS). Donde se nos informa sobre cómo evitar las llamadas enfermedades profesionales. La tendencia actual y bien justificada por los estudios realizados, determina que en lo posible, la iluminación y ventilación deben ser naturales, de tal forma que sustituyan o complementen en gran medida a los recursos artificiales, que a más de incrementar



PARQUE CENTRAL, SAN ANDRÉS DE PILLARO

VIA PILLARO



DISTRIBUCIÓN EN PLANTA (LAY OUT) COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EL TESORO PILLAREÑO

La Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño en su oficina matriz ubicada en el centro de la parroquia San Andrés del cantón Santiago de Píllaro, cuenta con una instalación para oficinas adecuadas a la naturaleza de su trabajo, con un área total de ochenta y cuatro metros cuadrados, distribuidos en los siguientes espacios:

<u>ESPACIO</u>	<u>AREA</u> m²	<u>ILUMINACIÓN</u> (Tipo) - (lúmenes)	<u>VENTILACIÓN</u>
Servicio al Cliente	15	Natural 3000	Natural
Caja	15	Natural 3000	Natural
Gerencia	18	CFL 2400	Natural
Contabilidad	15	CFL 2400	Natural
Archivo	12	CFL 1200	Natural
Baños	9	CFL 1200	Natural
TOTAL	84 m²		

Tabla N° 51 Lay out (dimensiones de espacios).

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

LEYENDA	
CFL	Lámpara Compacta Fluorescente
Lúmenes por m²	150 en oficinas recomendado (OMS)

Es importante mencionar el horario de atención de la cooperativa, el mismo que es de martes a sábado de 08H00 a 16H30, horario que permite mantener una iluminación natural en la parte del ingreso; es decir, en el área de servicio al cliente y cajas. En las áreas más internas (gerencia, contabilidad), se trabaja con iluminación de lámparas fluorescente (CFL) de luz blanca que no perjudique a los trabajadores, sobre todo con el prolongado uso de los computadores. De la misma forma, la ventilación es natural, gracias al clima propio del sector, que oscila entre los 15 y 20 grados Celsius, temperatura adecuada para realizar actividades de oficina sin el uso de artefactos

eléctricos como ventiladores o aire acondicionado; que a más de incrementar la planilla eléctrica (Costo fijo), a la larga repercute negativamente en la salud de los trabajadores. Como se puede observar en la gráfica N° 38, la disposición de los elementos (muebles y enseres), están de tal forma que los accesos y rutas de evacuación son muy amplias (2,8 m) y cumplen el estándar (mínimo 1,5m). Hecho que facilita y permite en caso de emergencia, un abandono inmediato de todas las personas (Socios y empleados) que se encuentren en esos momentos en las instalaciones.

En cuanto se refiere a instalaciones eléctricas, de red, alarmas y demás, estas están debidamente empotradas, lo que permite una eliminación de la contaminación visual, cuanto de la funcionalidad. Sin embargo, de esos elementos, el mantenimiento es programado cada seis meses, cumpliendo con lo estipulado en el permiso de funcionamiento, que recomienda revisar por lo menos dos veces al año, la funcionalidad de las instalaciones. En términos generales, la cooperativa se encuentra en perfecto estado de funcionamiento, cumpliendo con todos los protocolos, requerimientos y normas establecidas para este tipo de oficinas; garantizado en primer término el bienestar y salud ocupacional de todos sus empleados, como también, de quienes acuden a ella en busca de los servicios que oferta.

CAPÍTULO V

ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

El éxito de las organizaciones no solo se puede medir por su rentabilidad económica, sino más bien por su impacto social ante sus usuarios externos y, merecidamente por sus usuarios internos o colaboradores, quienes son el motor sinérgico que impulsa la empresa hacia las metas trazadas por los emprendedores visionarios (Gómez, 2014, pág. 76). Esta definición no hace sino, corroborar la teoría del modelo económico implementado en nuestra nación y que se comenzó mencionando: *“El modelo económico del país es Social y Solidario”*, (Constitución, 2008, pág. 34); hecho que resulta completamente significativo, si analizamos las estructuras organizacionales de las cooperativas de ahorro y crédito (como es el de nuestro caso de estudio). En él se evidenciará que los niveles directivos surgen de las bases mismas de la organización, al igual que los demás estratos de mandos medios y operativos; lo que le permite crecer con conciencia propia, de que el trabajo solidario entre todos sus integrantes, es el único camino de progreso, con equidad e igualdad de oportunidades.

5.1. Aspectos Generales.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño, es una institución de intermediación financiera que desde su creación, el 28 de septiembre del año 2004 viene prestando sus servicios, inicialmente bajo el control de la Dirección Nacional de Cooperativas, y a partir de la promulgación de la Ley y Reglamento de la Economía Popular y Solidaria, rinde cuentas administrativas, financieras y sociales a la Superintendencia del mismo nombre (SEPS).

Su Gobierno Corporativo es elegido libre y voluntariamente de entre sus asociados, mediante votaciones universales de todos los socios, según lo estipula el artículo 3 del Reglamento de Elecciones de la cooperativa, el mismo que norma todos los procedimientos y parámetros técnicos para elegir a sus directivos cada tres años como lo determina su Estatuto Social en su artículo 15 en concordancia con el Reglamento

General a la Ley de Economía Popular y Solidaria en su artículo 33 que expresamente otorga esta competencia al órgano regulador interno de la cooperativa (LOEPS, 2013, pág. 45).

5.2. Diseño Organizacional.

El diseño organizacional se puede definir como un proceso, donde los gerentes toman decisiones y los miembros de la organización, ponen en práctica dichas directrices. El diseño organizacional hace que los gerentes dirijan la vista en dos sentidos; hacia el interior de su organización y hacia el exterior de su organización. Los conocimientos del diseño organizacional han ido evolucionando. Al principio los procesos del diseño organizacional giraban en torno al funcionamiento interno de una organización. Las cuatro piedras angulares para el diseño de la organización: la división del trabajo, la departamentalización, la jerarquía y la coordinación, tienen una larga tradición que aún se mantiene en vigencia, dentro del ejercicio de la Administración (Daft, 2014, pág. 78). En consideración al concepto anterior, la Cooperativa de Ahorro y Crédito El tesoro Pillareño, ha venido trabajando en su planificación estratégica considerando el ambiente tanto interno como externo, para identificar las posibles falencias y desde allí aplicar el mejoramiento continuo a todos los procesos que lógicamente son ejecutados por empleados de la institución.

Otro puntal sobre el que se sostiene firme la institución, es su confianza en sus colaboradores, el empoderamiento personal e institucional es una herramienta de la automotivación que permite alcanzar niveles de satisfacción en el trabajo, repercutiendo positivamente en la actitud y conducta al momento de prestar el servicio a nuestros socios y clientes. Con estos antecedentes y basándose en la proporcionalidad, a mayor esfuerzo, mayor productividad y mayores beneficios, la cooperativa ha implementado el *MODELO DEL SISTEMA NATURAL*, para aplicarlo en todos sus niveles de concreción de funciones y tareas, manteniendo como ejes, la confianza y el empoderamiento.

DISEÑO ORGANIZACIONAL		
MODELO: NATURALISTA		
INSTITUCIÓN: COAC EL TESORO PILLAREÑO		
NIVELES DE APLICACIÓN: DIRECTIVO, EJECUTIVO Y OPERATIVO.		
ITEM	FASE	ATRIBUTO
1	Estructura	Vertical
2	Cultura	Adaptación
3	Estrategia	Colaboración
4	Información	Compartida
5	Roles	Empowerment

Tabla N° 52 Diseño Organizacional
 Elaborado por: Luis Peñafiel
 Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Con la aplicación de este modelo de gestión Organizacional en la cooperativa, se han logrado cambios sinérgicos importantes. Primero al interior de la institución que en términos reales se refleja al exterior con una buena atención y buen servicio a nuestros usuarios externos; luego con la política del mejoramiento continuo (Deming, 2016, pág. 23), basado en el círculo de la calidad. Este modelo de diseño organizacional, acoplado al Sistema de Gestión de la Calidad (basado en la mejora continua), brinda al socio y al cliente, un protagonismo en la reformulación de estrategias que permitan alcanzar una excelencia en la atención al usuario, pues siempre debemos recordar que el giro de negocio de nuestra institución, es el de intangibles; lo que dificulta hasta cierto punto, vender nuestro producto financiero. Por ende, la atención debe ser de calidad y calidez.

5.3. Estructura Funcional.

La organización nació, esencialmente, de la necesidad humana de cooperar. Los hombres se han visto obligados a cooperar para obtener sus fines personales ante sus limitaciones físicas, biológicas psicológicas y sociales. En la mayor parte de los casos, esta cooperación puede ser más productiva si se dispone de una estructura adecuada (Domínguez, 2014, pág. 87). Con esta definición inicial, podemos aseverar que la base de toda empresa –del tipo que sea- siempre será la estructura funcional. De hecho, ésta constituye la columna vertebral de toda organización, en la que se sostienen los demás subsistema, y que al actuar juntos sistemáticamente, irán encadenando todos los procesos productivos de la actividad empresarial.

Nuestra cooperativa no es la excepción. Dispone de una estructura funcional de tipo vertical y su departamentalización abarca a los profesionales necesarios; quienes a su vez (según la línea de mando), reportarán su trabajo y responsabilidad a su inmediato superior, dentro de la jerarquización de funciones. Es necesario señalar, que la pre-nombrada Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su reglamento, establecen la forma de gobierno (en su artículo 18), donde textualmente citan:

“El órgano de gobierno de las organizaciones de la EPS estará integrado por todos los asociados, quienes se reunirán cuando menos, una vez al año, y extraordinariamente, cuantas veces sea necesario. Sus decisiones serán obligatorias, para los órganos directivos, de control, administrador y la totalidad de sus integrantes”.

Atendiendo a esta disposición regulada en la normativa vigente, se establece el organigrama estructural de la cooperativa atendiendo a los siguientes parámetros:

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	
Tipo	Vertical
Niveles	Directivo, ejecutivo y operativo
Departamentos	14

Tabla N° 53 Organigrama Estructural
Elaborado por: Coac El Tesoro Pillareño
Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

**Organigrama Estructural de la Cooperativa de Ahorro y Crédito
El Tesoro Pillareño**

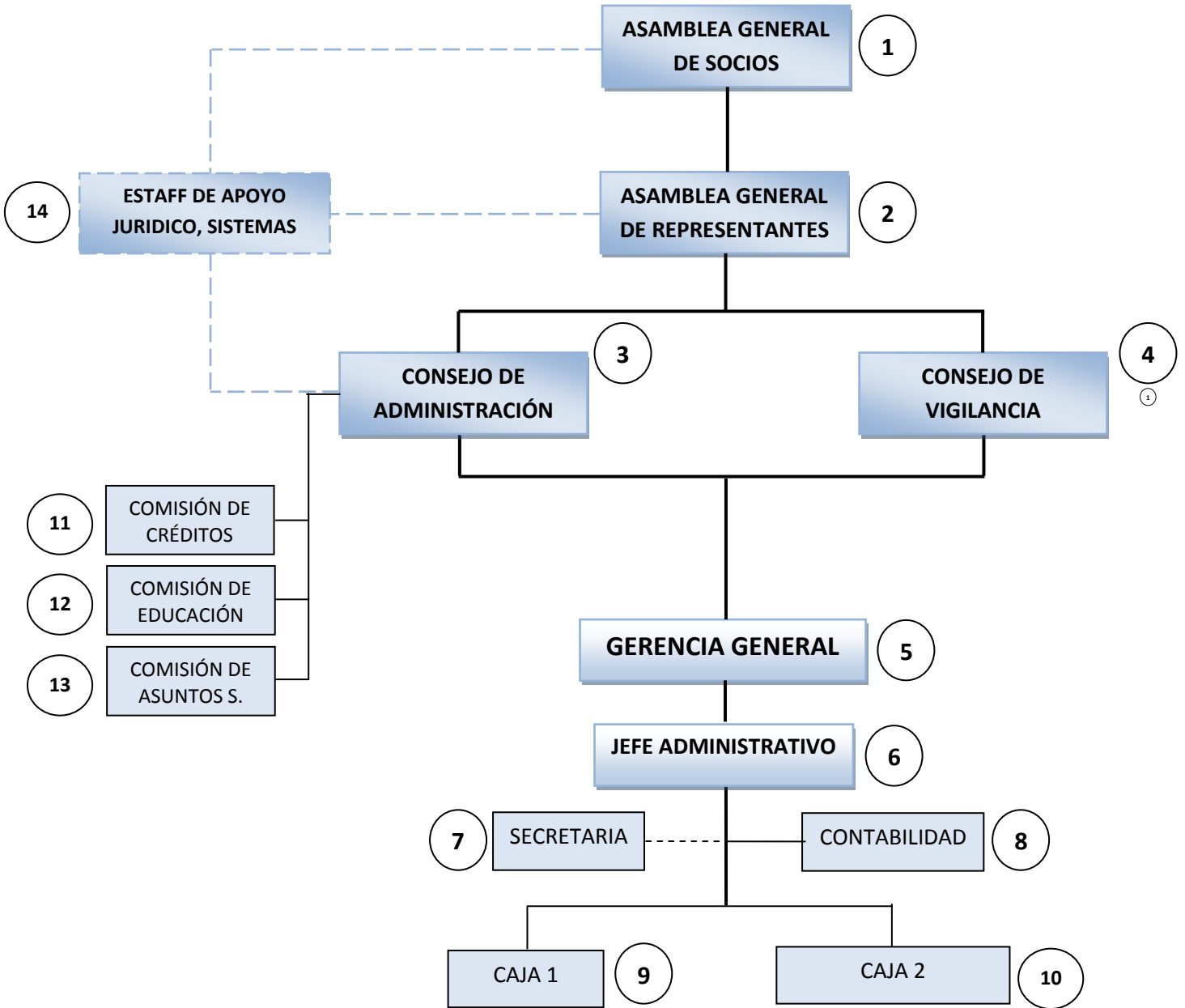


Gráfico N° 41 Organigrama Estructural coa El Tesoro Pillareño
Elaborado por: Coac El Tesoro Pillareño
Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Al analizar el gráfico 39 (nótese que guarda absoluta relación con la parte reglamentaria de este tipo de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria), se observa que tiene los niveles básicos y que están dispuestos de forma equilibrada; de tal manera que, se evidencia la jerarquía al momento de emitir o recibir disposiciones, para en caso de controversia, solucionarla en la instancia correspondiente, según la siguiente matriz:

Jerarquización de Funciones de acuerdo al Organigrama Estructural

NÚMERO	FUNCIÓN	SUBORDINADO A:
1	Asamblea General de Socios	SEPS
2	Asamblea General de Representantes	(1)
3	Consejo de Administración	(1), (2)
4	Consejo de Vigilancia	(1), (2)
5	Gerencia	(1), (2), (3), (4)
6	Jefe Administrativo	(1), (2), (3), (4), (5)
7	Secretaría	(1), (2), (3), (4), (5), (6)
8	Contabilidad	(1), (2), (3), (4), (5), (6)
9	Caja 1	(1), (2), (3), (4), (5), (6)
10	Caja 2	(1), (2), (3), (4), (5), (6)
11	Comisión de Créditos	(1), (2), (3), (4), (5), (6)
12	Comisión de Educación	(1), (2), (3), (4), (5), (6)
13	Comisión Asuntos Sociales	(1), (2), (3), (4), (5), (6)
14	Estaff de Apoyo Profesional (Jurídico, Sistemas)	(1), (2), (3), (4), (5), (6)

Tabla N° 54 Jerarquización de Funciones
 Elaborado por: Coac El Tesoro Pillareño
 Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

5.4. Manual de Funciones.

Toda organización que no cuente con los requerimientos técnicos administrativos, está condenada al fracaso. Uno de estos requerimientos, es el “Manual de Funciones”, que puede definirse como un instrumento o herramienta de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas, y que será elaborado técnicamente, basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas; sin interferir en las capacidades intelectuales ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios de una empresa. Puesto que, estos podrán tomar las decisiones más acertadas apoyándose por las directrices de los superiores, y establecer sus responsabilidades y obligaciones con claridad.

Los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones tanto los informes como los manuales, deberán ser evaluados permanentemente por los respectivos jefes, para garantizar un adecuado desarrollo de la calidad de gestión (Fincowsky, 2010). Definida la importancia y valía de un instrumento de este tipo en cualquier empresa, es prudente dar a conocer el manual de funciones de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño, que ha sido elaborado bajo los criterios técnicos y sobre todo, en función de las necesidades propias de la institución. Es de tipo: *Manual por competencias básicas y actividades típicas* que condensa las tareas elementales con el fin adaptarlas a su realidad y entorno, de manera correcta. Este instrumento es valorado y evaluado periódicamente en un año por frecuencia, por el Jefe Administrativo (en primera instancia como encargado del Talento Humano), y aprobado por el señor Gerente General, quien a su vez pone en consideración de los niveles directivos para su inmediata aplicación.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO
‘EL TESORO PILLAREÑO’
MANUAL DE FUNCIONES

1.- INTRODUCCION

El manual de funciones es un documento en el que se presentan los puestos existentes en la Cooperativa y se define su naturaleza. Se describen sus funciones, se destacan sus características especiales y se indican los requisitos que se deben reunir para desempeñar cualquiera de los puestos que lo integran. En definitiva, constituye un instrumento de gestión para coadyuvar al eficiente logro de los objetivos y metas institucionales.

2.- ÁMBITO DE ESTE MANUAL

Este manual de funciones se describe al ámbito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito ‘El Tesoro Pillareño’.

3.- OBJETIVOS

- Establecer las ocupaciones que existen en la Cooperativa de Ahorro y Crédito ‘El Tesoro Pillareño’
- Identificar y organizar las funciones de las diferentes ocupaciones.
- Establecer los requerimientos específicos de conocimientos, competencias y perfiles de cada una de las ocupaciones de la Cooperativa y los requerimientos de capacitación.
- Identificar los factores del trabajo físico y mental de cada ocupación.
- Constituir una herramienta que facilite la gestión de los recursos humanos de la Cooperativa; sirviendo como instrumento para el reclutamiento, selección y capacitación del personal.

4.- METODOLOGÍA

Para la elaboración de éste documento se utilizó el método del Análisis Funcional, que es un enfoque del trabajo que permite identificar las ocupaciones de una organización, mediante una estrategia deductiva. El glosario de términos de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, define al método del Análisis Funcional como la: *“Acción que consiste en identificar –por medio de la observación y el estudio- las actividades y los factores técnicos que constituyen una ocupación”*. Este proceso comprende la descripción de las tareas que hay que cumplir, así como, los conocimientos y calificaciones requeridos para desempeñarse con eficiencia y éxito en una ocupación determinada.

5.- NIVELES ORGANIZACIONALES

La COAC. El Tesoro Pillareño, para el cumplimiento de sus objetivos, está integrado por los siguientes niveles organizacionales:

- a.- Nivel Directivo
- b.- Nivel Ejecutivo
- c.- Nivel Operativo

Nivel Directivo

Emite las políticas, lineamientos, estrategias de acción y desarrollo de la Cooperativa. El Nivel Directivo está conformado por la Asamblea General, máximo organismo de la Cooperativa; el Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia y la Comisión de Crédito.

Nivel Ejecutivo

En el Nivel Ejecutivo se encuentra la Gerencia. Instancia encargada de dirigir, orientar, conducir y supervisar la ejecución de las políticas y de las acciones técnicas y administrativas; la optimización de los recursos humanos y materiales, financieros y tecnológicos de la Cooperativa.

Nivel Operativo

El nivel operativo es el encargado de cumplir con la misión, objetivos y finalidad de la Cooperativa; a través, de la aplicación de las políticas, estratégicas y procedimientos. Ejecuta los planes, programas y proyectos. Desarrolla sus acciones en base a las políticas y lineamientos impartidos por los niveles directivo y ejecutivo. El Nivel Operativo está conformado por el departamento de Contabilidad, Caja y Cartera.

DESCRIPCIÓN DEL MANUAL

Nombre del Puesto

Es el nombre oficial que se usa para designar un puesto; el mismo que, indica razonablemente la índole del trabajo en la organización. Para asignar el título a los puestos de la Cooperativa se realizó un análisis del conjunto de actividades, responsabilidades, condiciones y requisitos descritos en el cuestionario de funciones por los empleados. Una condición importante fue que sea funcional y descriptivo; tratando de designar las funciones encomendadas al puesto, directamente relacionados con el trabajo que se ejecuta.

Naturaleza

Se define por medio de un enunciado, el tipo o la índole de trabajo que se desarrolla en cada puesto. Es una síntesis completa de los aspectos esenciales y propios de cada clase de puesto.

Actitudes, valores, aptitudes

El desempeño adecuado de numerosas funciones, requiere además de conocimientos, habilidades y destrezas específicas, como un conjunto de otros elementos clave, actitudes, valores y aptitudes. La importancia de estos otros aspectos, radica en que son, un complemento de la formación profesional y la educación. Puede decirse que

son las particularidades que forman las diferentes habilidades natas de las personas, que se desarrollan en determinadas condiciones de vida y actitudes de la persona.

Perfil.

Son aquellas exigencias mínimas de instrucción formal, habilidades, experiencias y capacitación (o su equivalente), que deben poseer los candidatos a ocupar los puestos. Los requisitos mínimos establecidos para todos los puestos de la Cooperativa se fundamentan en las actividades, responsabilidades, y requerimientos especiales para cada puesto. Estos requisitos básicos se constituyen en insumos para el reclutamiento, selección y capacitación del personal de la Cooperativa.

Capacitación adicional

La dinámica de la gestión empresarial en todos los ámbitos –con particularidad en el financiero- requiere de la capacitación y actualización permanente. La capacitación adicional complementa la formación profesional en cada clase de puesto. Las áreas de capacitación ya definidas, están directamente relacionadas con los deberes y responsabilidades que deberá cumplir el personal de la Cooperativa.

Funciones

Es el conjunto de actividades, operaciones y responsabilidades asignadas a un puesto determinado. Las funciones y responsabilidades descritas en las especificaciones, están en orden de importancia; es decir, primero las más relevantes o que presenta mayor dificultad y/o complejidad hasta llegar a la más sencilla.

Esfuerzo Mental y físico

La definición de esfuerzo mental es un elemento importante para la determinación de la remuneración que se designará a las diferentes clases de puestos. En general, se valorará diferenciadamente el esfuerzo mental y el esfuerzo físico.

Condiciones de trabajo.

Se requiere que los factores físicos y ambientales determinen las condiciones en que se laborará.

6.- LISTADO DE PUESTOS

- Gerente
- Contador
- Jefe Administrativo
- Cajera

PUESTOS DE LA COAC EL TESORO PILLAREÑO

1. Primero

NOMBRE DEL PUESTO	GERENTE
UNIDAD ADMINISTRATIVA	GERENCIA
REPORTA A	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y VIGILANCIA, ASAMBEA GENERAL
SUPERVISA A	TODOS EL PERSONAL OPERATIVO DE LA COOPERATIVA

OBJETIVO

- Gestionar todas las actividades de la Cooperativa en los aspectos Administrativos, técnicos y financieros.
- Analizar factores de riesgo y toma decisiones acertadas, en aspectos que afectan a la cooperativa en general.

NATURALEZA

Funcionario de confianza de la cooperativa, y de acuerdo con el Art. 43 de la LOEPS, es el Representante Legal de la institución y su administrador responsable, estará sujeto a las disposiciones de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, así como también, a su Reglamento General y Estatuto de la cooperativa.

De conformidad con el Art. 44 de la Ley de Economía Popular y Solidaria, es designado por el Consejo de Administración de una terna que reúna el perfil del cargo. Por disposición del Art. 46 de la misma ley, sea o no socio de la Cooperativa, siempre será caucionado y estará amparado por las leyes laborales y del Seguro Social.

ACTITUDES, VALORES, APTITUDES

Capacidad de liderazgo, gestión administrativa, pro-actividad, honestidad, honradez y vocación de servicio.

PERFIL

1. Título universitario en Administración de Empresas, Economía Finanzas, Contabilidad.
2. Experiencia mínima de dos años en cargos similares.
3. Capacitación en cursos de planificación estratégica, análisis financiero, gerencia, administración de recursos humanos, marketing y otras relacionadas con la dirección de empresas financieras.
4. Conocimientos de programas informáticos
5. Presentar caución en póliza de fidelidad.

CAPACITACION ADICIONAL REQUERIDA

- Planificación Estratégica Requerida y Operativa
- Planificación y Evaluación Financiera
- Análisis Financiero
- Elaboración de Presupuestos
- Mercadeo y Productos Financieros
- Administración de Recursos Humanos.
- Técnicas Gerenciales.

FUNCIONES PERMANENTES

Planificar, coordinar, supervisar y evaluar la gestión administrativa y financiera de la Cooperativa, según normas técnicas, legales y administrativas vigentes.
Implementar estrategias de mercadeo de servicios de la Cooperativa y evaluar su resultado.
Verificar que los pagarés reportados, luego del ingreso al sistema de créditos, estén estrictamente bien elaborados. Después imprimir y receptar las firmas correspondientes de socios y garantes; esta actividad se lo realizará antes de procesar dicho crédito. Esta responsabilidad será solo de pagarés de la Oficina Matriz.
Aprobar créditos solicitados según rangos de aprobación establecidos.
Presidir el comité de crédito para la aprobación de solicitudes según rango establecido.
Informar, ejecutar, coordinar, controlar y evaluar el cumplimiento de las disposiciones de los organismos de control, en los términos establecidos.
Informar periódicamente sobre la gestión técnica y administrativa de la Cooperativa, a los organismos directivos, de manera verbal o documentadamente.
Gestionar la adquisición de bienes y servicios requeridos por la Cooperativa.
Representar judicial y extrajudicialmente a la Cooperativa.
Gestionar técnicamente los recursos humanos de la Institución
Controlar y remover al personal de la Cooperativa, de acuerdo a las leyes laborales y a las normas internas.

ESFUERZO MENTAL

El trabajo requiere más esfuerzo físico que mental	
El trabajo requiere esfuerzo mental normal	
El trabajo requiere más esfuerzo mental que físico	X

CONDICIONES DE TRABAJO

AMBIENTE FISICO	% TIEMPO
Oficina	50%
Archivos	10%
Fuera de las Oficinas	40%

1. Segundo

NOMBRE DEL PUESTO	JEFE ADMINISTRATIVO
UNIDAD ADMINISTRATIVA	JEFATURA ADMINISTRATIVA
REPORTA A	GERENCIA

OBJETIVO

- Verificar los procesos en los servicios que presta la cooperativa, mantener el flujo de efectivo en cajas y realizar colocaciones de cartera.

NATURALEZA

Se caracteriza por el control, ejecución, registro, entrega y recepción de los valores que se operan por ventanilla en conceptos de ahorros, retiros y saldos de los socios. Custodia y maneja los valores que ingresa a la cooperativa, de acuerdo a disposiciones legales, reglamentarias administrativas, y será el encargado directo de colocar la cartera de Credi Agro.

ACTITUDES, VALORES, APTITUDES

El cargo requiere un alto grado de empatía y manejo de las relaciones interpersonales. Ser creativo, entusiasta y orientador. Alta honestidad, honradez y orientación al cliente.

PERFIL

1. Título de Técnico Superior, de preferencia en Comercio y Administración
2. Experiencia mínima de un año en labores similares

3. Excelente presentación
4. Capacidad de interrelación personal
5. Conocimientos en Computación
6. Conocimientos en temas relacionados con la operación de caja y colocación.

CAPACITACION ADICIONAL REQUERIDA

- Cooperativismo
- Atención al Cliente
- Operación de Caja
- Relaciones Humanas y comportamiento Organizacional

FUNCIONES PERMANENTES

Receptar solicitudes de créditos
Verificar la pertinencia y veracidad de los datos de las solicitudes de crédito según normas y procedimientos establecidos
Asesorar a los socios
Verificar la cancelación total de los créditos concedidos y devolver los documentos de garantía presentados por deudores y garantes.
Elaborar y presentar informes periódicos sobre la morosidad de los deudores según normas y procedimientos establecidos.

ESFUERZO MENTAL

El trabajo requiere más esfuerzo físico que mental	
El trabajo requiere esfuerzo mental normal	
El trabajo requiere más esfuerzo mental que físico	X

CONDICIONES DE TRABAJO

AMBIENTE FISICO	% TIEMPO
Oficina y Archivo	100%
Intemperie	0%

2. Tercero

NOMBRE DEL PUESTO	CONTADOR
UNIDAD ADMINISTRATIVA	DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD
REPORTA A	GERENTE, JEFE ADMINISTRATIVO

OBJETIVOS

Planificar, dirigir, coordinar y controlar las actividades del sistema contable de la Cooperativa, de acuerdo al catálogo de cuentas del organismo de control y a los principios de contabilidad generalmente aceptados; así como, realizar todas las actividades inherentes a su función.

NATURALEZA

Es característica de este puesto, la integración y coordinación de funciones diversas, que coadyuven significativamente con la planeación de las operaciones contables de la Cooperativa.

ACTITUDES, VALORES, APTITUDES

Requiere un alto conocimiento técnico y práctico de los sistemas contables. Capacidad de análisis, transparencia, objetividad. Ser creativo, entusiasta y orientador.

PERFIL

1. Título de Contador Público Autorizado
2. Experiencia mínima de dos años en Instituciones financieras
3. Haber recibido Capacitación en cursos especializados en el Área
4. Conocimientos de programas informáticos

CAPACITACIÓN ADICIONAL REQUERIDA

- Planificación y Evaluación Financiera
- Análisis Financiero
- Elaboración de presupuestos
- Calificación de Activos de Riesgo y Cálculo de Patrimonio Técnico
- Tributación
- Normas Ecuatorianas e Internacionales de Contabilidad
- Conocimiento de las NIF

FUNCIONES PERMANENTES

Realizar el registro de información contable por varios conceptos según normas y procedimientos establecidos.
Realizar el ingreso de información en formularios varios para cumplir las obligaciones tributarias, según normatividad vigente.
Coordinar la elaboración , cumplimiento y control del presupuesto anual de la Cooperativa según políticas y normas vigentes
Presentar periódicamente estados financieros consolidados según las normas ecuatorianas de contabilidad, los requerimientos de la Cooperativa y los órganos directivos y de control externos.
Realizar arqueos periódicos de caja General , Bóveda y Caja Chica
Realizar el levantamiento físico del inventario

ESFUERZO MENTAL

El trabajo requiere más esfuerzo físico que mental	
El trabajo requiere esfuerzo mental normal	
El trabajo requiere más esfuerzo mental que físico	X

CONDICIONES DE TRABAJO

AMBIENTE FISICO	% TIEMPO
Oficina y Archivo	70%
Intemperie	30%

4. Cuarto

NOMBRE DEL PUESTO	CAJERO/A
UNIDAD ADMINISTRATIVA	DEPARTAMENTO DE CAJA
REPORTA A	GERENCIA, JEFE ADMINISTRATIVO

OBJETIVO

Recaudar los pagos de las tarifas de luz eléctrica, recibir depósitos y realizar pagos por varios conceptos.

NATURALEZA

Se caracteriza por el control, ejecución, registro y entrega; recepción de los valores que se operan por ventanilla en conceptos de ahorros, retiros y saldos de los socios. Custodia y manejo de los valores que ingresa a la Cooperativa, de acuerdo a disposiciones legales, reglamentarias y administrativas.

ACTITUDES, VALORES, APTITUDES

El cargo requiere un alto grado de empatía y manejo de las relaciones interpersonales. Ser creativo, entusiasta y orientador. Alta honestidad, honradez y orientación al cliente.

PERFIL

1. Título de Bachiller, de preferencia en Comercio y Administración
2. Experiencia mínima de un año en labores similares
3. Excelente presentación
4. Capacidad de interrelación personal

5. Conocimientos en Computación
6. Conocimientos en temas relacionados con la operación de caja

CAPACITACION ADICIONAL REQUERIDA

- Cooperativismo
- Atención al Cliente
- Operación de Caja
- Relaciones Humanas y comportamiento Organizacional

FUNCIONES PERMANENTES

Receptar solicitudes de créditos
Realizar los depósitos diarios en el Banco, del dinero en efectivo, producto de la recaudación. Así como también, entregar diariamente los depósitos originales y planillas de la recaudación a la sucursal Central. También depositar el excedente de dinero de caja en el Banco de Pichincha en la Cta. de la Cooperativa. Estos documentos deberán ser entregados con mucha responsabilidad y extremadamente limpios.
Verificar, que los pagarés reportados, luego del ingreso al sistema de créditos, estén estrictamente bien elaborados; luego imprimir y receptor las firmas correspondientes de socios y garantes. Esta actividad se lo realizará antes de procesar dicho crédito, cuya responsabilidad será de la persona que labora en la Agencia solamente.
Verificar la pertinencia y veracidad de los datos de las solicitudes de crédito según normas y procedimientos establecidos
Asesorar a los socios
Verificar la cancelación total de los créditos concedidos y devolver los documentos de garantía presentados por deudores y garantes.
Elaborar y presentar informes periódicos sobre la morosidad de los deudores, según normas y procedimientos establecidos.

ESFUERZO MENTAL

El trabajo requiere más esfuerzo físico que mental	
El trabajo requiere esfuerzo mental normal	x
El trabajo requiere más esfuerzo mental que físico	

CONDICIONES DE TRABAJO

AMBIENTE FISICO	% TIEMPO
Oficina y Archivo	100%
Intemperie	0%

ACTUALIZACION DEL MANUAL

Por la misma dinámica de la administración, las tareas de los puestos pueden cambiar con cierta frecuencia, debido a variaciones en la política de acción de la cooperativa o por la demanda de nuevos servicios, etc. Para su legalidad se aprueba en sesión del Consejo de Administración el día 3 de febrero del año 2015 según consta en el acta correspondiente.

Como se observa, el manual descrito cubre todos los puestos de trabajo que requiere la cooperativa, indicando todos los aspectos relevantes e inherentes a la naturaleza del trabajo de cada puesto. El manual de funciones actúa independientemente de las personas que puedan ocupar ese cargo, si el caso fuera, de cambio o remoción de un empleado, la siguiente persona que ocupe dicho lugar, deberá ajustarse a todas las disposiciones y requerimientos que el puesto exige, a fin de garantizar el correcto recambio de empleado, y continuar con las operaciones brindando el mismo servicio al público.

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO.

El estudio financiero consiste en identificar, ordenar y sistematizar la información de carácter monetario; es decir, todos los ítems de inversión, ingresos y costos que puedan deducirse de los estudios previos, han servido para elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales, con el fin de evaluar el proyecto y determinar su rentabilidad (Sapag, 2011, pág. 76). Partiendo de esta definición concreta, en el presente apartado de nuestro emprendimiento, nos toca desglosar y pormenorizar el tema financiero, que es la parte medular de cualquier proyecto, mucho más del nuestro, que se trata netamente de recursos económicos que se pondrán a disposición de nuestros socios a través del producto financiero Credi Agro. El método de proyección de los gastos que emplearemos será el de la inflación (A junio 2016 según el BCE = 2,17), y la proyección de los ingresos serán calculados en base al tamaño de la cartera destinado a este emprendimiento, con una tasa de interés del 16% anual y una colocación de 1500 dólares por usuario.

6.1. Inversiones en activos-fijos tangibles.

Las inversiones en activos-fijos, son aquellas que se realizan sobre bienes tangibles de naturaleza permanente, estable; no están disponibles para la venta. Tienen un costo representativo y poseen un carácter operativo para la empresa (Sapag, 2011, pág. 77). Para nuestro proyecto no se estima la inversión en este tipo de activos, puesto que la empresa está constituida y cuenta con todos los activos fijos para su debido funcionamiento. (Tabla N°60)

6.2. Inversiones en activos-fijos intangibles.

Los activos intangibles o diferidos constituyen derechos exclusivos que la empresa utilizará sin restricciones para su funcionamiento o actividades productivas. Dentro de los activos fijos intangibles se encuentran el estudio técnico, gastos de

constitución, puesta en marcha y gastos de capacitación, los cuales son necesarios para el desarrollo del proyecto, (Sapag, 2011, pág. 78). De igual forma que el ítem anterior, en el desarrollo de nuestro emprendimiento no constan este tipo de inversiones por la razón que la cooperativa está legalmente constituida, y ya no requiere este tipo de inversiones (Tabla N°60).

**PRODUCTO FINANCIERO CREDI AGRO
CUADRO DE INVERSIONES DEL PROYECTO**

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	
DETALLE	VALOR
6.1.	1.1. Activos Fijos
	Vehículo
	Muebles y Enseres
	Equipo de computación
	TOTAL DE ACTIVOS FIJOS
	INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES
	Gastos de Organización
6.2.	Gastos de instalación
	TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES
	=TOTAL INVERSIONES FIJAS
	CAPITAL DE TRABAJO
	Efectivo
	Contingencias
	=TOTAL CAPITAL DE TRABAJO
	=TOTAL INVERSION
6.3.	RESUMEN
	ACTIVOS FIJOS
	ACTIVOS DIFERIDOS
	CAPITAL DE TRABAJO
	TOTAL

Tabla N° 55 Inversiones en activos fijos, tangibles e intangibles
Elaborado por: Luis Peñafiel
Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

6.3. Inversiones en Capital de Trabajo.

La “inversión en capital de trabajo” constituye el conjunto de recursos necesarios (en la forma de activos corrientes), para la operación normal del proyecto durante un *ciclo productivo*, para una capacidad y tamaño determinado (Sapag, 2011, pág. 90). Como se puede observar en la tabla N° 60, se condensan los tres primeros ítems referentes a inversiones en activos fijos, tanto tangibles como intangibles, además de las inversiones en capital de trabajo conformadas por el un tercio de la cartera total de la cooperativa con un incremento del cinco por ciento por contingencias. Todos estos datos basados en el balance general expuesto en el gráfico N° 33, que reflejan los valores reales de la cooperativa y que por tanto son con los que nos podemos proyectar.

6.4. Resumen de las inversiones.

Todo proyecto debe contar con recursos que le permitan avanzar hasta la materialización del mismo. Credi Agro es un proyecto que ventajosamente está financiado en su gran mayoría por fondos propios, y una parte pequeña por las captaciones en ahorros de los socios como se detalla en el respectivo cuadro. Por lo tanto, los rubros asignados a cada cuenta se detallan como propios en el cuadro de resumen de la tabla N° 61. Al no tratarse de un bien, sino de un servicio, tampoco requerimos de proveedores; lo que le hace más versátil a nuestro proyecto. El capital de trabajo con el que se realizarán las colocaciones, a más de ser en su mayoría fondos propios, corresponden a la tercera parte del total de la cartera de la cooperativa (como se detalla en la tabla N° 47) y el porcentaje final que suman el total de nuestro emprendimiento, está financiado con recursos de las captaciones.

**PRODUCTO FINANCIERO CREDI AGRO
RESUMEN DE INVERSIONES DEL PROYECTO**

(En dólares)

R U B R O S	USO DE FONDOS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
		REC. PROP	BANCO	CAPTACIONES
CAPITAL DE TRABAJO				
Efectivo	125.380,51	96.597,56		28782,95
Contingencias	6.269,03			6.269,03
Total Capital de Trabajo	131.649,54	96.597,56		35.051,98
T O T A L	131.649,54	96.597,56		35.051,98

Tabla N° 56 Resumen de Inversiones
Elaborado por: Luis Peñafiel
Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

6.5. Financiamiento.

El apalancamiento o conocido también como financiamiento, puede ser interno (fondos propios), o externo (crédito), esto dependerá de la capacidad económica de la empresa. Si al momento de emprender en algún proyecto, la organización no dispone de estos recursos, entonces será necesario recurrir a una fuente externa; es decir, hará falta la concesión de un crédito para cubrir esta necesidad. Al hablar de cooperativas, generalmente se dispone de fondos propios y de captaciones para emprender sus proyectos; sin embargo, si no disponen de ellos, deberán recurrir al apoyo de instituciones financieras de segundo piso, organismos que generalmente son gubernamentales que fondean (financian), proyectos de inversión con carácter social.

Para nuestro proyecto de tipo social, como hemos señalado anteriormente, ventajosamente no requerimos de apoyo externo, la capacidad económica de la institución permite sostener este producto financiero con la segmentación de su

cartera, empleando una tercera parte de la misma para colocarlo entre sus socios que requieran de este servicio.

6.6. Plan de Inversiones.

Toda inversión debe planearse en monto y tiempo a fin de mantener una trazabilidad de los recursos, evitando que se mal utilicen y sobre todo planificando su sustitución en base a su tiempo de vida útil (Sapag, 2011, pág. 91). En el proyecto Credi Agro, los recursos a emplearse son tecnológicos y que se cuentan ya en la institución. En este caso, se utilizaran equipos computarizados –acordes a su generación- y se realizará una sustitución al final de su vida útil; es decir, luego de tres años, con el objetivo de garantizar la eficiencia en los procesos, ya que toda la información es vital y debe asegurarse su fidelidad a lo largo del tiempo, los costos producidos por estos bienes son absorbidos por los otros productos regulares de la cooperativa. Se resume el plan de inversiones basado en el capital de trabajo en la tabla N° 62.

PLAN DE INVERSIONES						
DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
CAPITAL DE TRABAJO						
Efectivo	125.380,51					
Contingencias	6.269,03					
TOTAL INVERSIONES	131.649,54					

Tabla N° 57 Plan de Inversiones
 Elaborado por: Luis Peñafiel
 Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

6.7. Presupuesto de gastos e ingresos.

Un presupuesto es un plan de operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo, los objetivos propuestos, y se expresa en términos monetarios (Anaya, 2011, pág. 85).

En este ítem se describe todo lo relacionado a los ingresos que se obtendrán con nuestro producto vs los gastos que se generará producir dicho servicio. Los mismos que como se detallan a continuación, guardan relación entre todas sus cuentas, y se detallan en la tabla N°65.

6.7.1. Situación financiera actual.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “El Tesoro Pillareño”, es una institución de intermediación financiera, actualmente controlada por la Superintendencia de Economía popular y Solidaria (SEPS), y por el Banco Central del Ecuador (BCE), instituciones de control a las que debemos reportar todas nuestras operaciones financieras; con el fin de garantizar la salud prestamista institucional, y obviamente los dineros de los depositantes.

Para tener una visión clara de lo que disponemos (con absoluta certeza por cierto), a continuación exponemos los balances de resultados, auditados por la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias del Ecuador (CONAFIPS). Entidad gubernamental que se encarga de monitorear trimestralmente esta información financiera, con el propósito de determinar la gestión administrativa en beneficio de la sostenibilidad de la cooperativa alejándolo del fantasma de la quiebra.

Balance de Resultados Coac El Tesoro Pillareño con corte al 31 de junio del 2016.

COAC TESORO PILLAREÑO				COAC TESORO PILLAREÑO			
BALANCE DE RESULTADOS				BALANCE DE RESULTADOS			
PERIODO: JUNIO 2016				PERIODO: JUNIO 2016			
PAGINA 1 DE 3				PAGINA 2 DE 3			
COACTP				COACTP			
OFICINA: SAN ANDRES				OFICINA: SAN ANDRES			
FECHA PROCESO: 26Jul2016				FECHA PROCESO: 26Jul2016			
CODIGO	CUENTA	ESTE MES	TOTAL	CODIGO	CUENTA	ESTE MES	TOTAL
4.	GASTOS	10,758.33	31,825.71	4.5.04.10	Impuestos Municipales	54.00	458.73
4.1.	INTERESES CAUSADOS	2,978.33	6,811.47	4.5.04.15	Aportes a la SEPS	0.00	343.27
4.1.01.	Obligaciones con el publico	2,534.11	3,606.02	4.5.04.90.	IMPUESTOS Y OTROS APORTES	278.22	278.22
4.1.01.15.	Depositos de ahorro	194.64	1,126.55	4.5.04.90.05	Contribucion solidaria sobre	278.22	278.22
4.1.01.15.01	Depositos de Ahorros	194.64	1,126.55	4.5.07.	OTROS GASTOS	813.92	3,742.89
4.1.01.30	Depositos a plazo	2,339.47	2,479.47	4.5.07.05	Suministros diversos	39.29	1,734.08
4.1.03.	Obligaciones financieras	444.22	3,205.45	4.5.07.15	Mantenimiento y reparaciones	585.53	1,012.61
4.1.03.45	Obligaciones con entidades	444.22	3,205.45	4.5.07.90.	OTROS	189.10	996.20
4.2.	COMISIONES CAUSADAS	63.90	111.66	4.5.07.90.05.	REFRIGERIOS	154.10	771.20
4.2.90.	Varias	63.90	111.66	4.5.07.90.05.05	Organismos de Apoyo	14.60	306.03
4.2.90.05	Comisiones bancarias	63.90	111.66	4.5.07.90.05.10	Asambleas	106.50	246.15
4.4.	PROVISIONES	249.90	1,940.80	4.5.07.90.05.15	Empleados	33.00	219.02
4.4.02.	Cartera de creditos	249.90	1,940.80	4.5.07.90.10	Combustible	35.00	225.00
4.4.02.40	Provision para Microcredito	249.90	1,940.80	5.	INGRESOS	-7,203.21	-39,921.03
4.5.	GASTOS DE OPERACION	7,466.20	22,961.78	5.1.	INTERESES Y DESCUENTOS	-5,977.99	-35,907.26
4.5.01.	Gastos de personal	3,877.56	11,448.52	5.1.01.	Depositos	-20.36	-71.79
4.5.01.05.	Remuneraciones mensuales	1,190.15	5,250.16	5.1.01.10	Depositos en instituciones	-20.36	-71.79
4.5.01.05.01	Sueldos	1,190.15	5,250.16	5.1.04.	Intereses y descuentos de	-5,957.63	-35,835.47
4.5.01.10.	Beneficios sociales	146.69	839.04	5.1.04.20	Cartera de microcredito	-5,829.60	-33,837.37
4.5.01.10.01	Decimo Tercer Sueldo	85.69	424.03	5.1.04.50	De mora	-128.03	-1,998.10
4.5.01.10.02	Decimo cuarto sueldo	61.00	275.50	5.2.	COMISIONES GANADAS	-1,078.41	-3,287.96
4.5.01.10.03	Vacaciones no gozadas	0.00	139.51	5.2.90.	Otras	-1,078.41	-3,287.96
4.5.01.20	Aportes al IESS	124.94	618.23	5.2.90.01	Servicio Planilla EASSA	-1,043.13	-3,132.24
4.5.01.35	Fondo de reserva IESS	54.78	330.00	5.2.90.02	Comision BDH	-35.28	-155.72
4.5.01.90.	Otros	2,361.00	4,411.09	5.3.	UTILIDADES FINANCIERAS	-16.81	-16.81
4.5.01.90.02	Servicios personales	361.00	2,411.09	5.3.90.	Otros	-16.81	-16.81
4.5.01.90.04	Uniformes	2,000.00	2,000.00	5.3.90.03	Comision SERVIPAGOS	-16.81	-16.81
4.5.02.	Honorarios	1,687.00	4,968.16	5.4.	INGRESOS POR SERVICIOS	-130.00	-709.00
4.5.02.05	Directores	0.00	30.00	5.4.04.	Manejo y cobranzas	-120.00	-683.00
4.5.02.10	Honorarios profesionales	1,687.00	4,938.16	5.4.04.05	Manejo y cobranzas	-120.00	-683.00
4.5.03.	Servicios varios	755.50	1,697.49	5.4.07	Estado de cuenta / Libretas	-10.00	-26.00
4.5.03.05.	Movilizacion, fletes y	20.69	163.65				
4.5.03.05.01	Movilizacion, fletes y	20.69	163.65				
4.5.03.10	Servicios de guardiana	55.20	167.20				
4.5.03.15	Publicidad y propaganda	0.00	114.28				
4.5.03.20	Servicios basicos	81.11	478.11				
4.5.03.25	Seguros	0.00	175.75				
4.5.03.90.	OTROS SERVICIOS	598.50	598.50				
4.5.03.90.05	Buro de Creditos	598.50	598.50				
4.5.04.	Impuestos, contribuciones y	332.22	1,104.72				
4.5.04.05.	Impuestos Fiscales	0.00	24.50				
4.5.04.05.02	Gasto impuesto a la renta	0.00	24.50				

Gráfico N° 43 Balance de Resultados
 Elaborado por: Coac Tesoro Pillareño
 Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

6.7.2. Situación financiera proyectada.

El balance general se proyecta para los cinco años iniciales del proyecto. Lo importante a considerar es que en el tercer año se culmina con la depreciación acumulada de los equipos de cómputo, y se procede a cambiarlos por equipos nuevos que ya estaban considerados en el plan de inversiones.

PROYECTO CREDI AGRO

BALANCE GENERAL PROYECTADO Recapitalizado su activo corriente cada año

ACTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CORRIENTE	131.649,54	131.649,54	140.305,46	149.769,20	158.033,46	168.945,08
ACTIVO TOTAL	131.649,54	131.649,54	140.305,46	149.769,20	158.033,46	168.945,08
PASIVO	35.051,98	39451,74	39862,35	40269,25	40598,30	41160,04
CORRIENTE	35.051,98	35.051,98	35.051,98	35.051,98	35.051,98	35.051,98
Depósitos a la vista	35.051,98	35.051,98	35.051,98	35.051,98	35.051,98	35.051,98
15% Trabajadores		1958,35	2141,12	2322,23	2468,69	2718,72
Impuesto a la renta		2441,41	2669,26	2895,05	3077,64	3389,34
PATRIMONIO	96.597,56	92.197,79	100.443,11	109.499,95	117.435,15	127.785,03
Aportes de Capital		83.541,86	90.979,37	99.235,69	106.523,53	115.768,27
UTILIDADES DEL EJERCICIO	0	8655,93	9.463,74	10.264,26	10.911,62	12.016,76
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	131.649,54	131.649,54	140.305,46	149.769,20	158.033,46	168.945,08

Tabla N° 58 Balance general proyectado

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

6.7.3. Presupuesto de ingresos (intereses causados por la cartera Credi Agro).

Se prevé colocaciones de 1500 dólares a un interés del 16% anual.

CONCEPTO	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	Q	V/U 16%	VT	Q	V/U 16%	VT	Q	V/U 16%	VT	Q	V/U 16%	VT	Q	V/U 16%	VT
Colocaciones de 1500 USD	88	240	21120	94	240	22560	100	240	24000	105	240	25200	113	240	27120

Tabla N° 59 Presupuesto de ingresos

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

6.7.4. Estado de resultados proyectado.

Los ingresos están calculados en base al rendimiento de la cartera, y los gastos están proyectados con el índice de inflación, que en promedio de enero a junio del 2016 el BCE determina en 2,17%.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
(Método de la inflación promedio a junio 2016 2,17%)
(En dólares)

CONCEPTOS	AÑO1	AÑO2	AÑO 3	AÑO4	AÑO5
(+) Ingresos	21120,00	22560,00	24000,00	25200,00	27120,00
(-) Costo de Ventas	1842,27	1928,83	2023,47	2106,11	2215,23
Intereses causados (1,5% de captación)	525,78	525,78	525,78	525,78	525,78
Provisiones (1% total cartera)	1316,50	1403,05	1497,69	1580,33	1689,45
(=) Utilidad Bruta	19277,73	20631,17	21976,53	23093,89	24904,77
(-) GASTOS	6222,03	6357,05	6495,00	6635,94	6779,94
De personal	4691,62	4793,43	4897,45	5003,72	5112,30
Servicios varios	793,93	811,16	828,76	846,74	865,12
Impuestos contribuciones	736,48	752,46	768,79	785,47	802,52
(=) Utilidad Neta	13055,70	14274,12	15481,53	16457,95	18124,83
(-) Reparto Utilidades empleados 15%	1958,35	2141,12	2322,23	2468,69	2718,72
(=) Utilidad antes de Impuestos	11097,34	12133,00	13159,30	13989,26	15406,11
(-) Impuestos 22%	2441,41	2669,26	2895,05	3077,64	3389,34
(=) Utilidad neta del ejercicio	8655,93	9463,74	10264,26	10911,62	12016,76

Tabla N° 60 Estado de Resultados proyectado
Elaborado por: Luis Peñafiel
Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

6.7.5. Flujo de caja.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO (En dólares)

CONCEPTOS	AÑO1	AÑO2	AÑO 3	AÑO4	AÑOS
(+) Ingresos	21120,00	22560,00	24000,00	25200,00	27120,00
(-) Costo de Ventas	1842,27	1928,83	2023,47	2106,11	2215,23
(=) Utilidad Bruta	19277,73	20631,17	21976,53	23093,89	24904,77
(-) GASTOS	6222,03	6357,05	6495,00	6635,94	6779,94
De personal	4691,62	4793,43	4897,45	5003,72	5112,30
Servicios varios	793,93	811,16	828,76	846,74	865,12
Impuestos contribuciones	736,48	752,46	768,79	785,47	802,52
(=) Utilidad Neta	13055,70	14274,12	15481,53	16457,95	18124,83
(-) Reparto Utilidades empleados 15%	1958,35	2141,12	2322,23	2468,69	2718,72
(=) Utilidad antes de Impuestos	11097,34	12133,00	13159,30	13989,26	15406,11
(-) Impuestos 22%	2441,41	2669,26	2895,05	3077,64	3389,34
(=) Utilidad neta del ejercicio	8655,93	9463,74	10264,26	10911,62	12016,76
(-) Inversión en capital de trabajo	8655,93	9463,74	10264,26	10911,62	12016,76
(-) Inversión en equipo de computo					
FLUJO NETO DE CAJA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabla N° 61 Flujo de caja proyectado
Elaborado por: Luis Peñafiel
Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Como se puede observar en la tabla N°66 la utilidad neta de cada ejercicio es recapitalizada inmediatamente al siguiente año para incrementar el capital de trabajo y tener mayores recursos para la colocación.

6.8. Punto de equilibrio.

Es aquel punto (situación), en la que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “El Tesoro Pillareño” coloca el número de créditos exactamente necesarios y que solo le permite cubrir la totalidad de sus costos y gastos. De tal manera que, no tenga utilidades ni pérdidas. Es natural que, si la cooperativa logra colocar un volumen superior al de su punto de equilibrio, obtendrá ganancias. Por el contrario, si no logra alcanzar la meta correspondiente a su punto de equilibrio, sufrirá pérdidas.

Para la determinación del punto de equilibrio, se requiere la existencia de cuatro elementos básicos: el ingreso total, precio unitario de venta, costos variables y costos fijos.

La fórmula para establecer el punto de equilibrio, se presenta a continuación:

En valor (\$)

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

En cantidad (Q)

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}}$$

El cálculo para el producto Credi Agro, sería el siguiente:

$$\text{PE} (\$) = \frac{6222,03}{1 - \frac{1842,27}{21120}} \quad \text{PE} (\$) = \mathbf{6816,64} \quad (\text{Referencia Tabla N}^\circ 43 \text{ Costos, pág 71})$$

$$\text{PE} (Q) = \frac{6222,03}{240 - 20,93} \quad \text{PE} (Q) = \mathbf{28} \quad (\text{Referencia Tabla N}^\circ 43 \text{ Costos, pág 71})$$

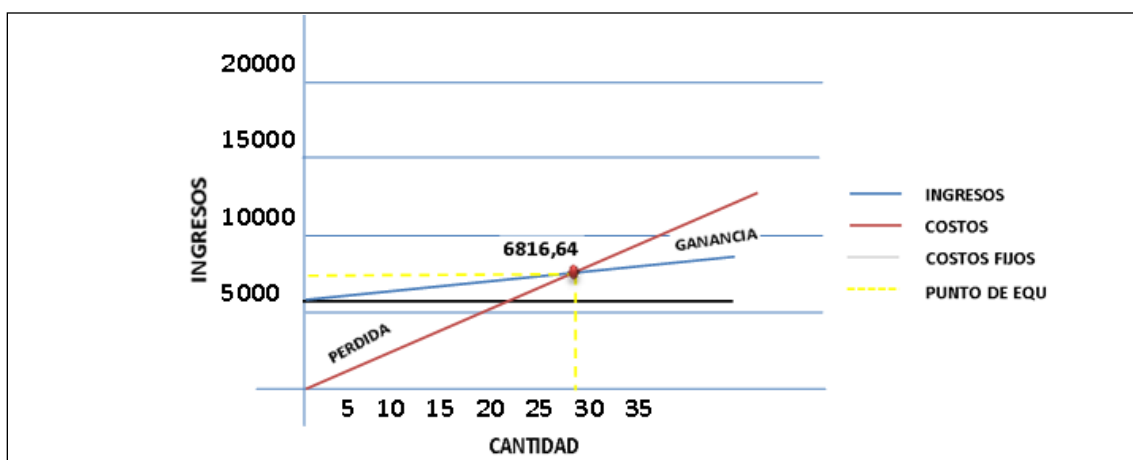


Tabla N° 6.8 Punto de equilibrio Credi Agro

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Punto de equilibrio para los años del proyecto					
AÑO	1	2	3	4	5
COSTOS FIJOS	6222,03	6357,05	6495,00	6635,94	6779,94
COSTOS VARIABLES	1842,27	1928,83	2023,47	2106,11	2215,23
VENTAS	21120	22560	24000	25200	27120
PUNTO DE EQUILIBRIO (\$)	6816,64	6951,38	7093,02	7241,12	7383
PUNTO DE EQUILIBRIO (Q)	28	29	30	30	31

Tabla N° 62 Punto de equilibrio Credi Agro

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Del cálculo anterior se deduce que, la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño (para estar acorde a la definición anterior respecto del punto de equilibrio), debe mantenerse en los valores indicados en la tabla 67, tanto en unidades (colocaciones), como en valores (dólares).

Estos valores representan los puntos donde la institución, al trabajar con este producto financiero, no genera pérdidas, pero tampoco ganancias; es decir; solo cubre los costos generados al producir Credi Agro. Se entiende que, el punto de equilibrio sirve para mantenerse operativo mientras se logra posicionar la marca o el producto en el mercado; de tal forma que, en los años siguientes, al estar el consumidor familiarizado con el servicio, acudirá con mayor frecuencia a solicitar su crédito para el agro.

6.9. Tasa de descuento TMAR.

La tasa de descuento se define como la proporción mínima de ganancia sobre la inversión TMAR (Tasa Mínima Atractiva de Retorno), la cual es empleada en la actualización de los flujos de caja. Constituye una de las variables influyente en el resultado de la evaluación de un proyecto con rentabilidad económica (Ruiz, 2011), por el contrario si es un proyecto social, el beneficio no se podrá cuantificar necesariamente en términos económicos, aunque si en bienestar, motivo del emprendimiento social.

En nuestro proyecto la tasa de descuento quedaría expresada de la siguiente manera.

$$\text{TMAR} = \text{Costo del capital propio}$$

$$\text{TMAR} = i + pr + i * pr$$

$$i = \text{Inflación (junio 2016)} = 1,59\%$$

$$pr = \text{Premio al riesgo} = 6\%$$

$$\text{TMAR} = (0,0159 + 0,06 + 0,000954) * 100$$

$$\text{TMAR} = 7,69\%$$

Este indicador nos dice que la tasa mínima atractiva de retorno de nuestro Producto Financiero Credi Agro, debería ser 7,69%. Tomando en cuenta, la tasa pasiva que nuestro dinero ganaría si lo invirtiéramos en otra institución financiera.

Como quedo señalado, el interés al cual va a ser colocado nuestro producto financiero, es al 16%; lo que según el cálculo anterior estaríamos sobre el límite, tornándose totalmente viable nuestro proyecto.

6.10. Valor Actual Neto VAN.

Es aquel que permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia del valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión, y de todos los pagos actualizados originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada (Ruiz, 2011, pág. 56).

El “VAN” consiste en convertir los beneficios futuros a su valor presente, considerando un porcentaje fijo que representa el valor del dinero en el tiempo. Es decir, la diferencia entre los beneficios y los costos traídos a su valor equivalente. En el año cero, es el Valor Actual Neto.

La fórmula que nos permite conocer lo expresado, la presentamos a continuación:

$$\sum_{t=1}^n \frac{BNt}{(1+i)^t}$$

Dónde:

BNt = Beneficio Neto en el periodo t

Tasa de descuento o rendimiento mínimo TMAR

Para nuestro caso, Credi Agro, aplicaría lo siguiente:

BENEFICIO NETO	
AÑO	VALOR
1	8655,93
2	9463,74
3	10264,26
4	10911,62
5	12016,76
TMAR	7,69
CAPITAL INICIAL	131649,54

Aplicando los valores de la tabla en el software Excel, tenemos que:

$$\text{VAN} = (90.822,73)$$

En base a los resultados obtenidos se determina que, el proyecto de emprendimiento social es viable, ya que no se está buscando una alta rentabilidad económica, sino más bien los beneficios sociales como institución cooperativa hacia sus socios.

6.11. Indicadores financieros.

Las razones financieras o indicadores como se los conoce, son proporciones matemáticas que expresan la relación o correlación entre dos variables que pueden conjugarse para determinar la coherencia de las mismas.

Para nuestro caso, el estudio de factibilidad del producto financiero Credi Agro, se ha realizado bajo los siguientes indicadores financieros.

PROYECTO CREDI AGRO ANALISIS FINANCIERO A TRAVES DE INDICES FINANCIEROS

INDICES	AÑOS	FORMULA		
LIQUIDEZ				
CAPITAL DE TRABAJO	1	Act. Corriente - Pasivo Corriente	92.197,79	En caso de retiro de los ahorros la Institución puede responder.
	2	Act. Corriente - Pasivo Corriente	100.443,11	En caso de retiro de los ahorros la Institución puede responder.
RENTABILIDAD				
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL	1	Utilidad Neta / Total Activo Promedio*100	6,57	Por cada 100 dólares del activo, rinde 6,57
	2	Utilidad Neta / Total Activo Promedio*100	7,19	Por cada 100 dólares del activo, rinde 7,19
RENDIMIENTO DE CAPITAL	1	Utilidad Neta/Capital Promedio * 100	10,36	Por cada 100 dólares del capital, rinde 10,36
	2	Utilidad Neta/Capital Promedio * 100	10,40	Por cada 100 dólares del capital, rinde 10,40

Tabla N° 63 Análisis financiero del proyecto.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Como se puede observar en la tabla N°68, se miden los indicadores más importantes; es decir, Liquidez y Rentabilidad, los cuales son positivos y aseguran la viabilidad de nuestro emprendimiento. El indicador “Liquidez” nos expresa que tenemos el dinero suficiente para devolver a nuestros cuenta ahorristas si así ellos lo requieren, lo que hace que ese indicador sea favorable. El indicador “Rentabilidad” al ser positivo nos expresa que por cada dólar invertido, tenemos un retorno aceptable.

6.12. Tasa Beneficio - Costo.

Representa el rendimiento que genera el proyecto, (expresado en el número de unidades monetarias), que se ha recuperado por cada unidad de inversión. La estimación de la razón beneficio/costo, se calcula sumando los flujos provenientes de una inversión, descontados con la TMAR, y luego el total se divide para la inversión; obteniendo en promedio el número de unidades monetarias recuperadas por unidad de inversión. Constituyéndose como una medida de rentabilidad global.

La fórmula para determinar esta relación beneficio/costo, es la siguiente:

$$RB/C = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{Y_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{E_t}{(1+i)^t}}$$

Y = Ingresos; E = Egresos

La inversión es aconsejable si el resultado RB/C es positivo, ya que existe beneficio por cada unidad monetaria recuperada. Si la RB/C es = 0, el proyecto es indiferente; si la RB/C es negativo, indica que los costos del proyecto son mayores y no proporcionan ningún beneficio a la inversión.

El indicador RB/C para Credi Agro se muestra en la siguiente tabla, obtenido a partir de los datos en Excel.

RB/C DEL PROYECTO					
AÑO	1	2	3	4	5
INGRESOS	21120	22560	24000	25200	27120
EGRESOS	6222,03	6357,05	6495,00	6635,94	6779,94
TASA DE DESCUENTO	7,69%	7,69%	7,69%	7,69%	7,69%
INVERSIÓN INICIAL	131649,54				
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	0,61				

Tabla N° 64 Relación Beneficio Costo del proyecto.
Elaborado por: Luis Peñafiel
Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

El resultado nos indica que en este proyecto, por cada dólar invertido, se recupera 0,61 dólares, lo que resulta beneficioso a la hora de realizar nuestro proyecto Credi Agro.

6.13. Periodo de recuperación de la inversión.

El periodo de recuperación de la inversión, constituye el tiempo necesario para recuperar la inversión original, mediante las utilidades obtenidas del proyecto.

Para nuestro proyecto Credi Agro, a continuación se presenta la tabla.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN						
CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		8655,93	9463,74	10264,26	10911,62	12016,76
FLUJO DE CAJA ACUMULADO		8655,93	18119,67	28383,92	39295,54	51312,31
INVERSIÓN INICIAL	131649,54					
TIEMPO		12	12	12	12	12
RECUPERACIÓN INVERSIÓN	En los cinco años se recupera aproximadamente el 40% de la Inv.					

Tabla N° 65 Periodo de recuperación de la inversión del proyecto.

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

El cálculo nos indica que la inversión original será recuperada luego de los cinco años de planificación del proyecto; esto obedece a que como quedo mencionado anteriormente, si bien genera rentabilidad, esta no es elevada, por el carácter social del sistema cooperativo, lo que hace que la inversión inicial sea recuperada más adelante.

6.14. Tasa interna de retorno TIR.

La TIR (Tasa Interna de Retorno), se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación, e igualarlos a la inversión inicial. Es decir, la tasa de descuentos que hace que el valor presente neto, sea cero o a su vez, que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto, sea exactamente igual a la inversión realizada.

La tasa interna de retorno puede calcularse con la siguiente ecuación:

$$\text{TIR} = \sum_{t=1}^n \frac{BNt}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

Dónde:

BNt = beneficio neto en el periodo *t*

r = Tasa interna de retorno.

La TIR para nuestro proyecto quedaría expresada en la siguiente tabla, calculada con el software Excel:

TIR	
AÑO	FLUJO DE CAJA
1	8655,93
2	9463,74
3	10264,26
4	10911,62
5	12016,76
CAPITAL INICIAL	131649,54
TIR	(24)%

Tabla N° 66 Tasa Interna de Retorno TIR

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

La TIR de nuestro proyecto es (24) %, y se justifica con el tipo y naturaleza del proyecto social, es decir el ámbito y aplicación del mismo, al no buscar rentabilidad económica exagerada, pero a la vez que genere utilidades suficientes para mantener vigente este emprendimiento en beneficio del sector, logrando la sostenibilidad del mismo a través del tiempo.

6.15. Análisis de sensibilidad.

El análisis de sensibilidad muestra lo que puede suceder, si se varían las condiciones que afectan directamente las utilidades del proyecto.

En este caso se han considerado las variables: aumento de costos, disminución de ingresos y aumentos de salarios; lo que reflejaran los siguientes datos:

RESUMEN DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO					
VARIABLES	VARIACIÓN	TIR %	VAN	RB/C	EVALUACIÓN
DEL PROYECTO	0%	(24)	(90822,73)	0,61	VIABLE
Aumento de costos	10%	(25)	(93058,19)	0,57	MUY SENSIBLE
Disminución de ingresos	-5%	(26)	(93996,62)	0,58	MUY SENSIBLE
Aumento de salario	10%	(25)	(92110,68)	0,60	SENSIBLE

Tabla N° 67 Resumen de sensibilidad del proyecto

Elaborado por: Luis Peñafiel

Fuente: Coac El Tesoro Pillareño 2016

Descripción de la Variables.

Aumento en costos 10%.

La sensibilidad del proyecto, ante el aumento en los costos, se muestra muy sensible. Puede afectar de manera significativa, repercutiendo directamente en los indicadores de rentabilidad.

Disminución de los ingresos 5%.

Ante la disminución de los ingresos, el proyecto se muestra muy sensible, ya que esto podría afectar severamente si en la práctica, se deja de colocar los créditos que son la fuente de nuestros ingresos.

Aumento en salarios 10%.

El factor salarios, es otro indicador de una moderada sensibilidad en nuestro proyecto, aunque la viabilidad del proyecto permite absorber ese incremento normal.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

7.1. Conclusiones.

Al finalizar el proyecto, se ha podido llegar a las siguientes conclusiones:

1. El trabajo cooperativo ha sido y seguirá siendo el motor fundamental de desarrollo de las pequeñas economías, integradas en su mayoría por emprendimientos de artesanos; que en nuestro caso se dedican a cultivar la tierra y buscan apoyo para financiar sus cultivos de ciclo corto, en instituciones cooperativas serias como la Coac El Tesoro Pillareño, que ofrecen ventajas en el otorgamiento de microcréditos para este ramo.
2. Todo proyecto por pequeño que parezca, debe seguir los pasos sistemáticos de una planificación, que permitan orientar y canalizar esos esfuerzos hacia metas claras, para obtener resultados confiables y sustentados en la investigación, que permitan optimizar los recursos y alcanzar la eficiencia en la producción del bien o servicio.
3. El producto financiero Credi Agro, es viable y sustentable en su totalidad. Lo demuestran los indicadores que han sido logrados en base a la investigación de campo y reforzados con conceptos técnicos, que aseguran su aplicación y permanencia a lo largo del tiempo; beneficiando y satisfaciendo plenamente las necesidades financieras de los agricultores de la parroquia San Andrés del cantón Santiago de Píllaro.

7.2. Recomendaciones.

Con base al trabajo desplegado a lo largo de este proyecto, me permito hacer las siguientes recomendaciones:

1. Reforzar desde la academia, los niveles asociativos de producción, a través de emprendimientos colectivos, que busquen beneficiar a grupos que se dedican a una misma actividad; para lograr economías de escala y aumentar su productividad y rentabilidad. Y aún más, que sean auspiciados por el modelo de la Economía Popular y Solidaria que está dando excelentes resultados en nuestro país.
2. Socializar a pequeños artesanos y microempresarios la metodología de elaboración de proyectos, a través de los trabajos de vinculación para acercarnos más a la técnica y obtener resultados confiables y eficientes. Así pues, alejándonos de los métodos empíricos que en la mayoría de los casos, fracasa o dan resultados insipientes a la hora de sostener un emprendimiento.
3. Ejecutar programas de acompañamiento y monitoreo a los proyectos de emprendimiento; realizados por los postulantes al título de pregrado, para asegurar la calidad de sus graduados y cumplir con el verdadero fin de la Universidad. Poder entregar a la sociedad profesionales de calidad, que sean capaces de generar y promover cambios profundos en beneficio del país y el mundo.

7.3. Referencias Bibliográficas.

- SENPLADES (2013), *Plan Nacional para el Buen Vivir, Ecuador*, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo
- SENPLADES (2013), *Cambio de la Matriz Productiva*, Ecuador, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo
- SENPLADES (2013), *Agenda de Desarrollo Zonal*, Ecuador, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Asamblea Nacional (2012), *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria*, Ecuador, Asamblea Nacional Constituyente
- Asamblea Nacional (2012), *Reglamento General a la LOEPS*, Ecuador, Asamblea Nacional Constituyente.
- SEPS (2015), *Estudios sobre Economía Popular y Solidaria*, Ecuador, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Coraggio (2011), *Economía Social y Solidaria (Tercera edición)*, Argentina, Editorial Abya – Yala
- Toffler (1980), *La tercera Ola de la sociedad humana, (1° edición)*, Estados Unidos, Bantam Books.
- COACTP (2014), *Estatutos y Reglamentos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tesoro Pillareño*, Ecuador, Gerencia de la Cooperativa.
- Sassen (2012), *Estado, soberanía y globalización (Tercera edición)*, Estados Unidos, Siglo del Hombre Editores.
- Porter (2011), *Estrategia Competitiva, las cinco fuerzas del mercado*, Estados Unidos, Grupo Editorial Patria
- Baigorri (2010), *Sociedad, Cultura y Religión, (segunda edición)*, España, Editorial Laberinto.
- Arrayales (2014), *Tu Potencial Emprendedor*, México DF, Editorial Pearson, Tercera Edición.

- UNASUR (2011), *Unión de Naciones del Sur*, sede Quito Ecuador, Desarrollo para Latinoamérica.
- Correa Rafael (2015), *La Larga Noche Neoliberal (primera edición)*, Ecuador, Editorial Revolución.
- Müller Benjamin, (2013), *El Rey se inclina y mata, (tercera edición)*, España, Editorial Siruela
- Utting (2015), *La Economía y sus circunstancias en las personas*, Estados Unidos, Editorial Eagle
- INEC (2016), *Instituto Nacional Ecuatoriano de Estadísticas y Censos Ecuador*, Gubernamental
- MAGAP (2016), *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca Ecuador*, Gubernamental
- Farfán y Valle (2013), *Estudio de los Productos Financieros de una empresa Ecuador*, Universidad Nacional de Loja.
- Angulo (2013), *Evaluación del Micro crédito en la provincia de Tungurahua*. Ecuador, Universidad Central del Ecuador.
- Bravo (2014), *Marketing de Guerrilla para Emprendedores Valientes*. España, La esfera de los libros.
- Rojas y Redondo (2013), *Como preparar un Plan de Social Media*, México, Editorial Futuro.
- Herreros (2011), *El poder es de las Personas, (segunda edición)*, España, Editorial Planeta.
- Zarella (2015), *La ciencia del Nuevo Marketing, (Tercera edición)*, Argentina, Editorial SEO

- Illera (2009), *Administración y Funciones de la Empresa*
España, Saenz y Torres.
- Hernández (2010), *Gestión y Administración Financiera, (Tercera edición)*,
México, Editorial GES
- Pazmiño (2012), *Planificación y Gestión Financiera, (segunda edición)*, Colombia,
Corporación Fundalibros
- JICA (2013), *Calidad Total en los Procesos, metodología cinco s*, Japón, Editorial
para el Futuro.
- Taylor (2010), *Fabricación por Procesos, Administración por procesos*, Estados
Unidos, Editorial Eagle
- Juran (2011), *Gestión de la Calidad, (primera edición)*, Estados Unidos, Editorial
Just.
- Kiyosaki (2010), *Padre Rico, Padre Pobre, (sexta edición)*, Estados Unidos, editorial
TOR
- Finch (2012), *Gerencia Financiera Efectiva, (cambio de paradigma)*, México,
Editorial Azteca.
- Berman (2010), *Inteligencia Financiera, (como manejar eficientemente una
empresa)*, Estados Unidos, Editorial Reverte.
- Shimpi (2014), *Integrando la Gerencia de Riesgo Cooperativo (Segunda Edición)*,
Estados Unidos, Editorial Eagle.

ANEXOS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera de Marketing y Gestión de Negocios

OBJETIVO: Determinar las necesidades crediticias para la agricultura en la parroquia San Andrés del cantón Santiago de Píllaro.

INSTRUCCIONES: Por favor sírvase contestar las siguientes preguntas con la mayor claridad y sinceridad posibles, a fin obtener resultados confiables.

GÉNERO: M F EDAD: _____ OCUPACIÓN: _____

¿Es usted usuario del Sistema Financiero Nacional? SI NO

De ser favorable su respuesta, le solicitamos comedidamente continuar con la encuesta.
De contestar No, le agradecemos por su tiempo.

1. ¿Las instituciones de su preferencia para realizar Operaciones Financieras son?

BANCOS COOPERATIVAS FINANCIERAS

2. ¿A qué servicios accede con mayor frecuencia?

AHORROS INVERSIONES CRÉDITOS

3. ¿Según su experiencia, que instituciones financieras le ofrecen mayores facilidades para realizar créditos?

BANCOS COOPERATIVAS FINANCIERAS

4. ¿Los Créditos a los que usted ha accedido los ha destinado para?

CONSUMO MICROCRÉDITO INMOBILIARIO

5. ¿De los créditos que usted ha realizado, a cuál de las siguientes actividades los ha destinado?

COMERCIO GANADERÍA AGRICULTURA

6. ¿El tiempo que se ha tardado en la gestión de un crédito desde la entrega de los documentos hasta su concesión ha sido?

UNA SEMANA

QUINCE DÍAS

UN MES O MÁS

7. ¿Los documentos que ha tenido que presentar para acceder a un crédito le han parecido?

BÁSICOS

COMPLICADOS

EXAGERADOS

8. ¿Los montos a los que ha accedido regularmente en los créditos han sido?

1000 A 3000

3000 A 5000

MÁS DE 5000

9. ¿Si accediera a un nuevo crédito, cuál sería el monto que mejor se ajuste a su capacidad de pago?

1000 A 3000

3000 A 5000

MÁS DE 5000

10. ¿De acceder a un crédito, cuál sería el plazo que más le convendría para cancelarlo?

6 A 18 MESES

18 A 36 MESES

36 A 60 MESES

11. ¿En cuál de las siguientes actividades invirtiera un crédito si le fuera otorgado?

COMERCIO DE ANIMALES MAYORES

COMERCIO DE ANIMALES MENORES

CRIANZA DE ANIMALES MAYORES

CRIANZA DE ANIMALES MENORES

CULTIVO DE PRODUCTOS DE CICLO CORTO

CULTIVO DE PRODUCTOS DE CICLO LARGO

12. ¿Las forma de pago que más le convendrían, deberían tener una frecuencia?

MENSUAL

BI MENSUAL

TRIMESTRAL

13. ¿Al cancelar las cuotas de un crédito, estas deberían ser?

FIJAS

DESCENDENTES

ASCENDENTES

14. ¿Al acceder a un crédito, como preferiría cancelar las cuotas?

EN VENTANILLA

TRANSFERENCIA

DESCUENTO DE AHORROS

15. ¿Cuál de los siguientes requisitos le resultaría más fácil presentar a la hora de gestionar un crédito?

DOCUMENTOS PERSONALES

CARTA DE UN SERVICIO BÁSICO

CERTIFICADOS COMERCIALES

ROL DE PAGOS

COPIA ESCRITURA BIEN INMUEBLE

COPIA MATRÍCULA VEHICULAR

16. ¿Al momento de gestionar un crédito usted prefiere que la inspección sea?IN SITU (EN EL LUGAR) EXTRA SITU (SOLO DOCUMENTOS)

17. ¿El seguimiento a un crédito que le ha sido concedido desearía que sea?INICIO-FINAL INICIO-PROCESO-FINAL SIN SEGUIMIENTO

18. ¿Pertenece a algún gremio o asociación?LECHERO AGRICOLA GANADERO JUNTA DE AGUA OTRO NINGUNO

Especifique a cual _____

Le agradecemos por su tiempo.

Anexo N° 2 Certificado de existencia legal de la cooperativa.



Fecha de Generación de Documento: 14/noviembre/2016

Validez de Documento: 30 días a partir de la fecha de generación

COMPROBANTE DE EXISTENCIA LEGAL DE ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Revisado el Catastro Digital de Organizaciones de esta Superintendencia, consta la siguiente información de la COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL TESORO PILLAREÑO

DATOS DE LA ORGANIZACIÓN

No. RESOLUCIÓN CONSTITUCIÓN/ADECUACIÓN: SEPS-ROEPS-2013-000426
FECHA DE RESOLUCIÓN CONSTITUCIÓN/ADECUACIÓN: 26/04/2013

RUC	1891716059001
SECTOR:	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO-null
RAZÓN SOCIAL:	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL TESORO PILLAREÑO
PROVINCIA:	TUNGURAHUA
CANTÓN:	SANTIAGO DE PILLARO
PARROQUIA:	SAN ANDRES
SEGMENTO / NIVEL:	SEGMENTO 5
ESTADO:	ORGANIZACION ACTIVA




La información constante en el presente documento, corresponde a la recibida de la organización, quien asume cualquier tipo de responsabilidad por error o falsedad de la misma. En caso de querer validar ésta información deberá ingresar en la página web: www.seps.gob.ec

El presente comprobante carecerá de validez probatoria en un proceso judicial; para el efecto, se solicitará la respectiva certificación.

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA



Anexo N° 3 Certificado de Ruc de la cooperativa

	REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES	 <i>...le hace bien al país!</i>
NÚMERO RUC:	1891718059001	
RAZÓN SOCIAL:	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL TESORO PILLAREÑO	
ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS		
<hr/>		
No. ESTABLECIMIENTO: 001	Estado: ABIERTO - MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 28/09/2004
NOMBRE COMERCIAL: EL TESORO PILLAREÑO	FEC. CIERRE:	FEC. REMICIO:
ACTIVIDAD ECONÓMICA: ACTIVIDADES DE INTERMEDIACION MONETARIA REALIZADA POR COOPERATIVAS		
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO: Provincia: TUNGURAHUA Canton: SANTIAGO DE PILLARO Parroquia: SAN ANDRES Ciudadela: SAN ANDRES CENTRO Calle: PICHINCHA Numero: SIN Interseccion: GUAYAS Referencia: PARQUE CENTRAL FRENTE A LA IGLESIA Piso: 0 Telefono Trabajo: 032860268 Celular: 0987606635 Email: cooactesoropillareno@gmail.com		
<hr/>		
No. ESTABLECIMIENTO: 002	Estado: CERRADO - LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.: 17/07/2007
NOMBRE COMERCIAL:	FEC. CIERRE: 27/09/2015	FEC. REMICIO:
ACTIVIDAD ECONÓMICA: ACTIVIDADES DE INTERMEDIACION MONETARIA REALIZADA POR COOPERATIVAS		
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO: Provincia: TUNGURAHUA Canton: SANTIAGO DE PILLARO Parroquia: SAN ANDRES Barrio: SAN ANDRES Calle: PRINCIPAL Numero: SIN Referencia: FRENTE A LA ESCUELA JOSE MARIA URBINA Telefono Trabajo: 032860159		
<hr/>		
		
Código: RIMRUC2016001232437		
Fecha: 14/11/2016 10:59:08 AM		

Anexo N° 4 Balance General



COAC TESORO PILLAREÑO

BALANCE GENERAL

COACTP

PAGINA 1 DE 3

OFICINA: SAN ANDRES

PERIODO: **JUNIO 2016**

EMISION: 26Jul2016

1	ACTIVO		425,481.46
11	FONDOS DISPONIBLES		44,898.72
1101	Caja	13,632.66	
110110	Caja chica	300.00	
11011005	Caja Chica	300.00	
110115	Boveda	13,332.66	
11011505	Boveda	13,332.66	
1103	Bancos y otras instituciones	31,266.06	
110305	Banco Central del Ecuador	6,506.10	
11030501	Banco Central del Ecuador	6,506.10	
110310	Bancos e instituciones financieras	24,759.96	
11031001	Cuentas corrientes	24,356.82	
1103100101	Banco de Pichincha Cta Cte 2100087400	24,356.82	
11031002	Cuentas de Ahorro	403.14	
1103100201	Produbanco cta ahorro 12080165392	19.26	
1103100202	Banco Codesarrollo 1120000765-2	383.88	
14	CARTERA DE CREDITOS		376,141.54
1404	Cartera de microcredito por vencer	360,746.85	
140405	De 1 a 30 dias	12,750.61	
140410	De 31 a 90 dias	39,272.85	
140415	De 91 a 180 dias	58,937.61	
140420	De 181 a 360 dias	102,110.61	
140425	De mas de 360 dias	147,675.17	
1428	Cartera de microcredito que no devenga	23,492.66	
142805	De 1 a 30 dias	2,424.44	
142810	De 31 a 90 dias	4,624.03	
142815	De 91 a 180 dias	5,651.27	
142820	De 181 a 360 dias	5,007.52	
142825	De mas de 360 dias	5,785.40	
1452	Cartera de microcredito vencida	13,325.33	
145205	De 1 a 30 dias	2,382.75	
145210	De 31 a 90 dias	1,840.66	
145215	De 91 a 180 dias	1,415.43	
145220	De 181 a 360 dias	1,778.54	
145225	De mas de 360 dias	5,907.95	
1499	(Provisiones para creditos incobrables)	-21,423.30	
149920	(Cartera de microcreditos)	-21,423.30	
16	CUENTAS POR COBRAR		219.44
1690	Cuentas por cobrar varias	219.44	
169090	Otras	219.44	
16909005	XY prepago	24.44	
16909010	Proveedores	195.00	
18	PROPIEDADES Y EQUIPO		3,779.70
1805	Muebles, enseres y equipos de oficina	5,748.93	



COAC TESORO PILLAREÑO

BALANCE GENERAL

COACTP

PAGINA 2 DE 3

OFICINA: SAN ANDRES

PERIODO: **JUNIO 2016**

EMISION: 26Jul2016

180501	Muebles y Eq. de Oficina	5,748.93	
1806	Equipos de computacion	8,130.71	
180601	Equipos de Computacion	8,130.71	
1899	(Depreciacion acumulada)	-10,099.94	
189915	(Muebles, enseres y equipos de oficina)	-3,700.33	
18991501	<Deprec.Acum.Muebles de Oficina>	-3,700.33	
189920	(Equipos de computacion)	-6,399.61	
19	OTROS ACTIVOS		442.06
190505	Gastos de constitucion y organizacion	58.70	
190510	Gastos de instalacion	261.07	
190520	Programas de computacion	927.02	
190599	(Amortizacion acumulada gastos	-1,246.79	
1990	Otros	442.06	
199010	Otros impuestos	442.06	
19901002	Retenciones impuesto a la renta	88.17	
19901003	Credito Tributario Impuesto a la Renta	181.14	
19901004	Anticipo Renta Iva	44.60	
19901005	Anticipo Renta Fuente	128.15	
2	PASIVOS		-328,883.9
21	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO		-214,226.49
2101	Depositos a la vista	-150,626.49	
210135	Depositos de ahorro	-150,306.49	
21013501	Depositos de Ahorros	-150,306.49	
210150	Depositos por confirmar	-320.00	
2103	Depositos a plazo	-63,600.00	
210315	De 91 a 180 dias	-8,600.00	
210320	De 181 a 360 dias	-55,000.00	
25	CUENTAS POR PAGAR		-27,043.43
2501	Intereses por pagar	-1,835.78	
250115	Depositos a plazo	-1,835.78	
2503	Obligaciones patronales	-1,143.31	
250310	Beneficios Sociales	-899.61	
25031001	Decimo Tercer Sueldo	-763.40	
25031002	Decimo Cuarto Sueldo	-92.50	
25031003	Provision para Vacaciones	-43.71	
250315	Aportes al IESS	-243.70	
25031501	Aporte IESS	-243.70	
2504	Retenciones	-410.09	
250405	Retenciones fiscales	-410.09	
25040503	30% IVA Retencion	-2.45	
25040504	70% IVA Retencion	-1.25	
25040505	100% IVA Retencion	-215.21	
25040506	1% R.F. Compras	-8.82	
25040507	2% R.F. Rendimientos Financieros	-26.42	



COAC TESORO PILLAREÑO

BALANCE GENERAL

COACTP

PAGINA 3 DE 3

OFICINA: SAN ANDRES

PERIODO: **JUNIO 2016**

EMISION: 26Jul2016

25040508	2% R.F. Retenciones Varias	-20.05	
25040509	8% R.F. Servicios Personas Naturales	-1.18	
25040511	10% R.F. Honorarios Profesionales	-67.04	
25040512	1x1000% R.F. Seguros	-0.01	
25040513	I.V.A. por pagar	-67.66	
2506	Proveedores	-2,000.00	
250615	Proveedores Varios	-2,000.00	
2590	Cuentas por pagar varias	-21,654.25	
259090	Otras cuentas por pagar	-21,654.25	
25909003	Fondo ayuda social y mortuoria	-21,654.25	
26	OBLIGACIONES FINANCIERAS		-87,613.98
2606	Obligaciones entidades financieras	-87,613.98	
26061	CONAFIPS	-87,613.98	
2606125	De mas de 360 dias	-87,613.98	
3	PATRIMONIO		-96,597.56
31	CAPITAL SOCIAL		-58,500.82
3103	Aportes de socios	-58,500.82	
310301	Aporte de los Socios (Certificados de	-58,500.82	
33	RESERVAS		-30,001.42
3301	Fondo Irrepartible de Reserva Legal	-29,830.42	
330105	Reserva Legal Irrepartible	-29,830.42	
3303	Especiales	-171.00	
330301	Reserva Facultad Asamblea	-171.00	
	UTILIDAD	-8,095.32	
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		-425,481.46

Anexo N° 5 Estado de Resultados



COAC TESORO PILLAREÑO BALANCE DE RESULTADOS

PERIODO: JUNIO 2016

PAGINA 1 DE 3

COACTP

OFICINA: SAN ANDRES

FECHA PROCESO: 26Jul2016

CODIGO	CUENTA	ESTE MES	TOTAL
4.	GASTOS	10,758.33	31,825.71
4.1.	INTERESES CAUSADOS	2,978.33	6,811.47
4.1.01.	Obligaciones con el publico	2,534.11	3,606.02
4.1.01.15.	Depositos de ahorro	194.64	1,126.55
4.1.01.15.01	Depositos de Ahorros	194.64	1,126.55
4.1.01.30	Depositos a plazo	2,339.47	2,479.47
4.1.03.	Obligaciones financieras	444.22	3,205.45
4.1.03.45	Obligaciones con entidades	444.22	3,205.45
4.2.	COMISIONES CAUSADAS	63.90	111.66
4.2.90.	Varias	63.90	111.66
4.2.90.05	Comisiones bancarias	63.90	111.66
4.4.	PROVISIONES	249.90	1,940.80
4.4.02.	Cartera de creditos	249.90	1,940.80
4.4.02.40	Provision para Microcredito	249.90	1,940.80
4.5.	GASTOS DE OPERACION	7,466.20	22,961.78
4.5.01.	Gastos de personal	3,877.56	11,448.52
4.5.01.05.	Remuneraciones mensuales	1,190.15	5,250.16
4.5.01.05.01	Sueldos	1,190.15	5,250.16
4.5.01.10.	Beneficios sociales	146.69	839.04
4.5.01.10.01	Decimo Tercer Sueldo	85.69	424.03
4.5.01.10.02	Decimo cuarto sueldo	61.00	275.50
4.5.01.10.03	Vacaciones no gozadas	0.00	139.51
4.5.01.20	Aportes al IESS	124.94	618.23
4.5.01.35	Fondo de reserva IESS	54.78	330.00
4.5.01.90.	Otros	2,361.00	4,411.09
4.5.01.90.02	Servicios personales	361.00	2,411.09
4.5.01.90.04	Uniformes	2,000.00	2,000.00
4.5.02.	Honorarios	1,687.00	4,968.16
4.5.02.05	Directores	0.00	30.00
4.5.02.10	Honorarios profesionales	1,687.00	4,938.16
4.5.03.	Servicios varios	755.50	1,697.49
4.5.03.05.	Movilizacion, fletes y	20.69	163.65
4.5.03.05.01	Movilizacion, fletes y	20.69	163.65
4.5.03.10	Servicios de guardiania	55.20	167.20
4.5.03.15	Publicidad y propaganda	0.00	114.28
4.5.03.20	Servicios basicos	81.11	478.11
4.5.03.25	Seguros	0.00	175.75
4.5.03.90.	OTROS SERVICIOS	598.50	598.50
4.5.03.90.05	Buro de Creditos	598.50	598.50
4.5.04.	Impuestos, contribuciones y	332.22	1,104.72
4.5.04.05.	Impuestos Fiscales	0.00	24.50
4.5.04.05.02	Gasto impuesto a la renta	0.00	24.50



COAC TESORO PILLAREÑO
BALANCE DE RESULTADOS

PERIODO: JUNIO 2016

PAGINA 2 DE 3

COACTP

FECHA PROCESO: 26Jul2016

OFICINA: SAN ANDRES


<u>CODIGO</u>	<u>CUENTA</u>	<u>ESTE MES</u>	<u>TOTAL</u>
4.5.04.10	Impuestos Municipales	54.00	458.73
4.5.04.15	Aportes a la SEPS	0.00	343.27
4.5.04.90.	IMPUESTOS Y OTROS APORTES	278.22	278.22
4.5.04.90.05	Contribucion solidaria sobre	278.22	278.22
4.5.07.	OTROS GASTOS	813.92	3,742.89
4.5.07.05	Suministros diversos	39.29	1,734.08
4.5.07.15	Mantenimiento y reparaciones	585.53	1,012.61
4.5.07.90.	OTROS	189.10	996.20
4.5.07.90.05.	REFRIGERIOS	154.10	771.20
4.5.07.90.05.05	Organismos de Apoyo	14.60	306.03
4.5.07.90.05.10	Asambleas	106.50	246.15
4.5.07.90.05.15	Empleados	33.00	219.02
4.5.07.90.10	Combustible	35.00	225.00
5.	INGRESOS	-7,203.21	-39,921.03
5.1.	INTERESES Y DESCUENTOS	-5,977.99	-35,907.26
5.1.01.	Depositos	-20.36	-71.79
5.1.01.10	Depositos en instituciones	-20.36	-71.79
5.1.04.	Intereses y descuentos de	-5,957.63	-35,835.47
5.1.04.20	Cartera de microcredito	-5,829.60	-33,837.37
5.1.04.50	De mora	-128.03	-1,998.10
5.2.	COMISIONES GANADAS	-1,078.41	-3,287.96
5.2.90.	Otras	-1,078.41	-3,287.96
5.2.90.01	Servicio Planilla EASSA	-1,043.13	-3,132.24
5.2.90.02	Comision BDH	-35.28	-155.72
5.3.	UTILIDADES FINANCIERAS	-16.81	-16.81
5.3.90.	Otros	-16.81	-16.81
5.3.90.03	Comision SERVIPAGOS	-16.81	-16.81
5.4.	INGRESOS POR SERVICIOS	-130.00	-709.00
5.4.04.	Manejo y cobranzas	-120.00	-683.00
5.4.04.05	Manejo y cobranzas	-120.00	-683.00
5.4.07	Estado de cuenta / Libretas	-10.00	-26.00

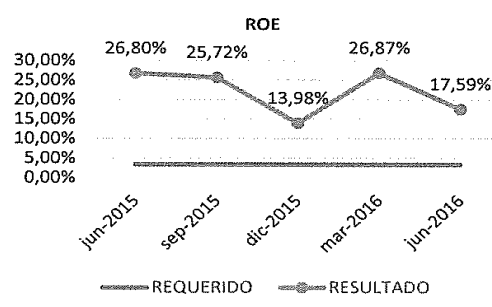
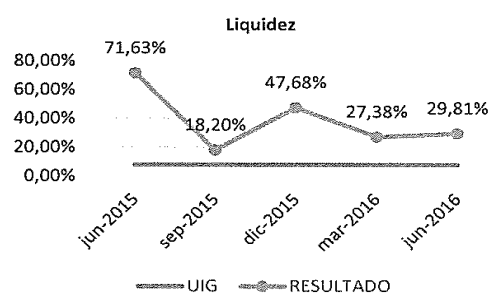
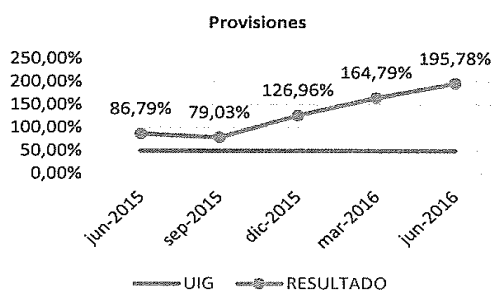
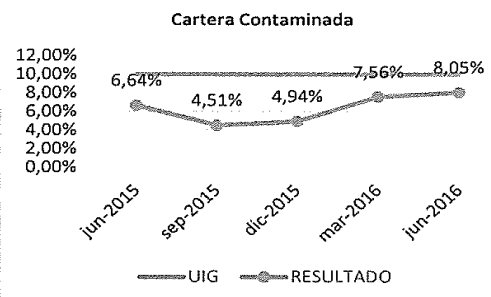
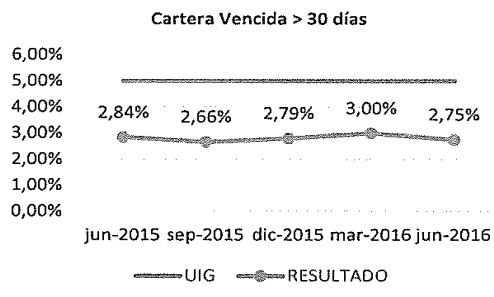
RESULTADO ==>

3,555.12

-8,095.32

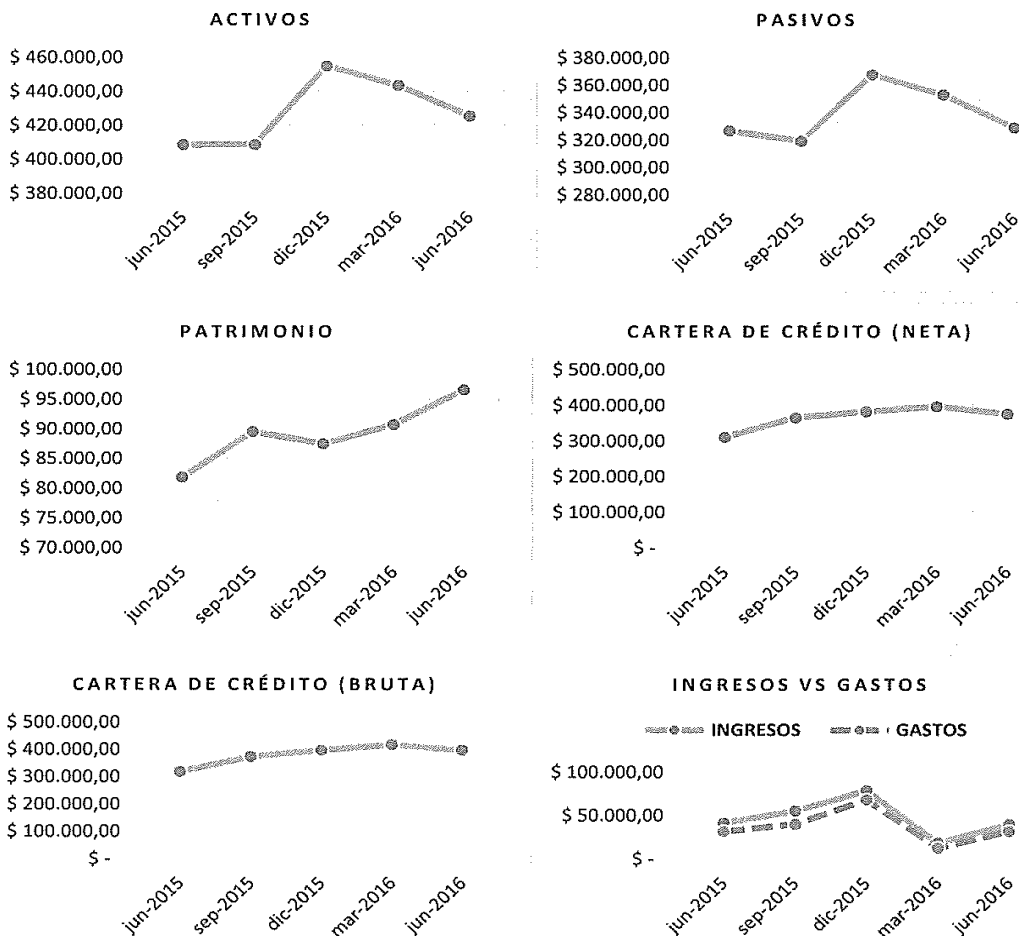
Anexo N° 6 Monitoreo a la información financiera por la CONAFIPS

 Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias								
ASIGNACIÓN CUPOS DE FINANCIAMIENTO								
TIPO DE EVALUACIÓN	Monitoreo							
NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL TESORO PILLAREÑO							
TIPO DE INSTITUCIÓN	COAC Segmento5							
RUC	1891716059001							
FECHA DE CORTE DE ESTADOS FINANCIEROS	30 de Junio de 2016							
ACTIVO	\$ 425.481,46							
PASIVOS	\$ 328.883,90							
PATRIMONIO	\$ 96.597,56							
CARTERA DE CREDITOS	\$ 376.141,54							
OBLIGACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS DEL SECTOR PÚBLICO	\$ 87.613,98							
TIENE CRÉDITOS ANTERIORES CON LA CONAFIPS	SI							
	SALDOS VIGENTES							
	Emprendimientos \$ 87.613,98							
	Vivienda							
	Otros Financiamientos							
	TOTAL VIGENTE \$ 87.613,98							
INDICADORES FINANCIEROS - UMBRAL INCLUSIVO DE GESTIÓN FINANCIERA (UIG)								
Detalle	jun-2015	sep-2015	dic-2015	mar-2016	jun-2016	Tendencia	Requerido	Cumplimiento
Solvencia = (Patrimonio/Activo)	✓ 20,04%	✓ 21,91%	✓ 19,23%	✓ 20,46%	✓ 22,70%		No menos de 9,00%	Cumple
Participación de la cartera de Microcrédito	✓ 100,00%	✓ 100,00%	✓ 100,00%	✓ 100,00%	✓ 100,00%		No menos de 30,00%	Cumple
Morosidad Cartera Vencida > 30 días	✓ 2,84%	✓ 2,66%	✓ 2,79%	✓ 3,00%	✓ 2,75%		No mas de 5,00%	Cumple
Cartera Contaminada > 30 días	✓ 6,64%	✓ 4,51%	✓ 4,94%	✓ 7,56%	✓ 8,05%		No mas de 10,00%	Cumple
Provisiones/Cartera Vencida	✓ 86,79%	✓ 79,03%	✓ 126,96%	✓ 164,79%	✓ 195,78%		No menos de 50,00%	Cumple
Fondos Disponibles / Total Depositos a Corto Plazo	✓ 71,63%	✓ 18,20%	✓ 47,66%	✓ 27,36%	✓ 29,81%		No menos de 8,00%	Cumple
ROE	✓ 26,80%	✓ 25,72%	✓ 13,98%	✓ 26,87%	✓ 17,59%		No menos de 3,38%	Cumple
La OSFPS cumple con el Umbral Inclusivo de Gestión								
GRÁFICOS DE INDICADORES								
<p>SOLVENCIA</p>					<p>Participación Cartera Microcrédito</p>			



VARIACIÓN TRIMESTRAL PRINCIPALES CUENTAS DEL BALANCE					
Detalle	Jun-2015	Sep-2015	Dic-2015	Mar-2016	Jun-2016
ACTIVO	\$ 408.547,34	\$ 408.742,52	\$ 454.881,19	\$ 443.566,41	\$ 425.481,46
PASIVO	\$ 326.670,03	\$ 319.195,27	\$ 367.401,59	\$ 352.831,81	\$ 328.883,90
PATRIMONIO	\$ 81.877,31	\$ 89.547,25	\$ 87.479,60	\$ 90.734,60	\$ 96.597,56
CARTERA DE CRÉDITO (NETA)	\$ 310.785,96	\$ 365.291,12	\$ 382.805,07	\$ 396.492,43	\$ 376.141,54
CARTERA DE CRÉDITO (BRUTA)	\$ 318.633,15	\$ 373.138,31	\$ 396.883,28	\$ 417.102,83	\$ 397.564,84
INGRESOS	\$ 41.689,17	\$ 55.427,70	\$ 78.967,99	\$ 18.740,10	\$ 39.921,03
GASTOS	\$ 31.725,63	\$ 40.344,90	\$ 68.180,76	\$ 12.754,72	\$ 31.825,71

GRÁFICOS PRINCIPALES CUENTAS



ASIGNACIÓN CUPOS DE FINANCIAMIENTO

INCREMENTO/DISMINUCIÓN EN DOLARES	\$ 58.304,23
INCREMENTO DE PASIVOS APLICABLE	13,70%
$(\text{INCREMENTO} + \text{OBLIG.FIN.SP})/\text{TOTAL PASIVOS}$	44,37%
RELACIÓN SOLVENCIA PROYECTADA	19,23%

ESTADO
ESTA EN
CONDICIONES DE
ACCEDER A LOS
SERVICIOS DE LA
CONAFIPS

EMPRENDIMIENTOS	
CUPO DE FINANCIAMIENTO ANTERIOR	\$ 176.415,90
CUPO DE FINANCIAMIENTO ASIGNADO	-\$ 11.973,95
CUPO DE FINANCIAMIENTO TOTAL	\$ 164.441,95



INFORME TÉCNICO

OSFPS	Provincia	Cantón	Fecha
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL TESORO PILLAREÑO	TUNGURAHUA	SANTIAGO DE PILLARO	22/08/2016

La OSFPS COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL TESORO PILLAREÑO presenta para el análisis, información contable con corte al 30 junio 2016 y solicita la actualización de su cupo de financiamiento bajo la metodología CONAFIPS.

Una vez analizados los indicadores correspondientes a su gestión, se concluye que la OSFPS CUMPLE con el Umbral Inclusivo de Gestión (UIG) establecido por la CONAFIPS.

Además, con respecto al trimestre anterior se puede observar lo siguiente:

- 1.- Los activos totales reflejan un decrecimiento del 4,08% (\$ -18.084,95), principalmente en la cartera de crédito en 5,13% (\$ -20.350,89), situación que se presenta por la disminución de los pasivos, por el pago de obligaciones financieras.
- 2.- El patrimonio refleja un crecimiento del 6,46% (\$ 5.862,96), primordialmente en los fondos irrepantibles de reserva legal y en las utilidades en menor proporción.
- 3.- La cartera contaminada mayor a 30 días tiene una tendencia a crecer, se recomienda fortalecer la gestión cobranza y dar seguimiento permanente a las operaciones concedidas.
- 4.- Existe una disminución al cupo de financiamiento, considerando que este no puede ser mayor al 50% de los pasivos de la organización, por lo tanto su cupo final es de \$ 164.441,95.

Con éstos criterios, se informa que la OSFPS ESTA EN CONDICIONES DE ACCEDER A LOS SERVICIOS DE LA CONAFIPS bajo la metodología de la misma; por lo que se recomienda asignar/actualizar el cupo de financiamiento e incluirla en los procesos de monitoreos trimestrales.

Elaborado:

Econ. Oscar Usiña
Desarrollo de OSFPS
CONAFIPS

Revisado:

Ing. Nelly Abarca
Experto en análisis de OSFPS (E)
CONAFIPS