



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TÍTULO DE LA TESIS:

“Factibilidad de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS
Ltda., para el Cantón Daule.”

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía
Empresarial

ELABORADO POR:

Lcdo. Gabriel Enrique Sánchez Caviedes

TUTOR

Econ. Felipe Álvarez Ordoñez.

Guayaquil, a los 16 días del mes de Noviembre año 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Lcdo. Gabriel Enrique Sánchez Caviedes, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial

Guayaquil, a los 16 días del mes de Noviembre año 2015

DIRECTOR DE TESIS

Econ. Felipe Álvarez Ordoñez, Mgs.

REVISORES:

Econ. Uriel Castillo Nazareno, Mgs.

Ing. Rolando Farfán, Mgs.

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Econ. María Teresa Alcívar Avilés, Mgs.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, Gabriel Enrique Sánchez Caviedes

DECLARO QUE:

La Tesis “Factibilidad de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda., para el Cantón Daule” previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 16 días del mes de Noviembre año 2015

EL AUTOR

Gabriel Enrique Sánchez Caviedes



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

AUTORIZACIÓN

YO, Gabriel Enrique Sánchez Caviedes

Autorizó a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución de la Tesis de Maestría titulada: “Factibilidad de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda., para el Cantón Daule”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 16 días del mes de Noviembre año 2015

EL AUTOR

Gabriel Enrique Sánchez Caviedes

AGRADECIMIENTO

A mi Director de tesis, Econ. Felipe Álvarez Ordoñez, Mgs., por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimientos, a su ayuda desinteresada, quien con su experiencia, su paciencia y su motivación, ha logrado en mí que pueda terminar esta Maestría con éxito.

También a la Directora del Programa, Econ. María Teresa Alcívar Avilés, Mgs., por su acertada administración y dirección a la carrera, a todos mis profesores que durante este tiempo de estudios, aportaron con sus enseñanzas y conocimientos a mi formación profesional.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional, que me encantaría agradecerles, por su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras, sin importar en donde estén, quiero darles las gracias, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

GABRIEL ENRIQUE SANCHEZ CAVIEDES

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo este periodo de estudio.

A mi Madre, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi Padre, por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por los valores inculcados que me han servido y me han hecho una persona de bien.

A mi Esposa e Hijos, por brindarme siempre, su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos

A mis Docentes por su gran apoyo y motivación que me brindaron en mis estudios, por su tiempo compartido e impulsar el desarrollo de nuestra formación profesional.

GABRIEL ENRIQUE SANCHEZ CAVIEDES

Tabla de Contenidos

AGRADECIMIENTOS.....	v
DEDICATORIA.....	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiv
RESUMEN EJECUTIVO.....	xv

Índice General.

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: Generalidades de la Compañía.....	2
1.1 Antecedentes de la Cooperativa OSCUS Ltda.....	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	4
1.3 Objetivos	4
1.3.1 Objetivo general	4
1.3.2 Objetivos específicos	5
1.4 Misión y Visión.....	5
1.4.1 Misión	5
1.4.2 Visión.....	5
1.5 Política de calidad de OSCUS	6
1.6 Valores y principios	6
1.6.1 Valores	6
1.6.2 Principios	7
1.7 Cultura organizacional	8
1.7.1 Identidad cooperativa.....	8
1.7.2 Trabajo en equipo.....	8

1.7.3 Responsabilidad social.....	8
1.7.4 Gestión de calidad.....	9
1.8 Sucursales de OSCUS en el Ecuador.....	9
1.9 Red de Cooperativas en las que está conectada la Cooperativa OSCUS Ltda..	10
1.10 Política para la apertura de una nueva sucursal	12
1.11 Organigrama de la Cooperativa OSCUS Ltda	13
CAPÍTULO II: Investigación y análisis de mercado	14
2.1 Selección de la ciudad para instalar la nueva oficina.....	14
2.2 Análisis del cantón Durán	16
2.2.1 Características del cantón Durán.....	17
2.2.2 Economía del cantón Durán	18
2.2.3 Análisis de Instituciones Financieras en el cantón Durán.....	20
2.2.4 Conclusión del cantón Durán	20
2.3 Análisis del cantón Milagro	20
2.3.1 Características del cantón Milagro.....	21
2.3.2 Economía del cantón Milagro	22
2.3.3 Análisis de Instituciones Financieras en el cantón Milagro.....	22
2.3.4 Conclusión del cantón Milagro	23
2.4 Análisis del cantón Daule	23
2.4.1 Características del cantón Daule	24
2.4.2 Economía del cantón Daule	26
2.4.3 Análisis de Instituciones Financieras en el cantón Daule	27
2.4.4 Composición de la cartera otorgada en el cantón Daule	28
2.4.5 Número de habitantes que aportan al IESS en el cantón Daule.....	29
2.4.6 Conclusión del cantón Daule	29

2.5	Análisis comparativo entre los tres cantones revisados	30
2.6	Definición de la población objetiva	30
2.7	Realización de la encuesta	31
2.8	Investigación de mercado.....	34
2.9	Objetivo de la encuesta	34
2.10	Resultados obtenidos en la encuesta	34
2.11	Análisis del precio de la Cooperativa OSCUS y la Banca.....	40
2.12	Análisis de los productos financieros que existen en el cantón Daule.....	40
2.13	Análisis de los factores internos (MEFI)	41
2.14	Análisis de los factores externos (MEFE).....	42
2.15	Matriz FODA	44
CAPÍTULO III: Análisis administrativo y técnico		45
3.1	Estructura organizativa para la nueva sucursal	45
3.2	Análisis de puestos y funciones	46
3.3	Operatividad de la Cooperativa OSCUS en Daule	49
3.3.1	Requisitos para acceder a créditos	49
3.3.2	Requisitos para ser socio de la Cooperativa OSCUS Ltda	50
3.4	Flujo de procesos	50
3.5	Inmobiliario e instalaciones para el funcionamiento de la oficina en Daule	53
3.6	Permisos para el funcionamiento de la oficina en el cantón Daule.....	58
3.7	Diseño preliminar de la distribución de la nueva sucursal.....	59
CAPÍTULO IV: Plan de Mercadeo.....		61
4.1	Establecimiento de objetivos	61
4.2	Definición de estrategias	61
4.3	Plan de acción	63

4.4	Recursos necesarios para implementar el plan de acción	66
4.5	Indicadores de verificación para el cumplimiento de las estrategias	69
4.6	Responsable del cumplimiento de las estrategias	71
CAPÍTULO V: Estudio Financiero.....		75
5.1	Inversión Inicial	75
5.2	Mercado objetivo de depositantes	76
5.3	Destino de la colocación de créditos	78
5.4	Mano de obra directa.....	79
5.5	Gastos indirectos	79
5.6	Pérdidas y ganancias proyectadas	80
5.7	Flujo de efectivo.....	81
5.8	Análisis del VAN y TIR.....	85
5.9	Análisis vertical de pérdidas y ganancias.....	87
5.10	Análisis de escenarios	88
6	CONCLUSIONES	90
BIBLIOGRAFÍA		91
GLOSARIOS		93
ANEXOS		95
Anexo 1. Fotos		95
Anexo 2. Encuesta.....		97
Anexo 3. Vida útil de los bienes según normas contables internacionales		99
Anexo 4. Cuadro estratégico del proyecto resumido		116
Anexo 5. Perdida y ganancias proyectadas del año 6 al 10		118

Índice de tablas

Tabla 1	Presencia de oficinas de la Cooperativa OSCUS en el Ecuador.....	9
Tabla 2	Cooperativas que conforman la red conecta	10
Tabla 3	Cantones del Guayas con su número de habitantes	15
Tabla 4	Los cinco cantones más habitados del Guayas	16
Tabla 5	Datos importantes del cantón Durán.....	17
Tabla 6	Actividades económicas del cantón Durán	18
Tabla 7	Impuesto a la renta recaudado.....	18
Tabla 8	Participación de la actividad económica.....	19
Tabla 9	Estadística Social	19
Tabla 10	Programas Sociales	19
Tabla 11	Parroquias urbanas de Milagro	20
Tabla 12	Parroquias rurales de Milagro	21
Tabla 13	Instituciones financieras del cantón Milagro	22
Tabla 14	Parroquias urbanas y rurales de Daule.....	24
Tabla 15	Actividades económicas del cantón Daule.....	27
Tabla 16	Instituciones financieras del cantón Daule.....	28
Tabla 17	Composición de la cartera del cantón Daule.....	28
Tabla 18	Cuadro de afiliación al IESS en Daule.....	29
Tabla 19	Comparativo entre los tres cantones revisados	30
Tabla 20	Población de Daule por grupo de edades	31
Tabla 21	Población objetiva para la Cooperativa OSCUS.....	32
Tabla 22	Tasa de interés para créditos	40
Tabla 23	Productos financieros existentes en Daule.....	40
Tabla 24	Matriz de evaluación de factores internos.....	41

Tabla 25 Matriz de evaluación de factores externos.....	42
Tabla 26 Matriz de evaluación estratégica FODA.....	44
Tabla 27 Requerimiento de oficina de gerencia.....	53
Tabla 28 Requerimiento del supervisor operativo	54
Tabla 29 Requerimiento de asesores de negocios.....	55
Tabla 30 Requerimiento de cajero	56
Tabla 31 Programas y pago de patentes.....	56
Tabla 32 Resumen de bienes y su vida útil.....	57
Tabla 33 Calendario de reemplazo de los bienes	58
Tabla 34 Permisos de funcionamiento en el cantón Daule	59
Tabla 35 Plan de acción para la estrategia 1	63
Tabla 36 Plan de acción para la estrategia 2	64
Tabla 37 Plan de acción para la estrategia 3	65
Tabla 38 Recursos necesarios para la estrategia 1	66
Tabla 39 Recursos necesarios para la estrategia 2	67
Tabla 40 Recursos necesarios para la estrategia 3	68
Tabla 41 Indicadores de verificación para la estrategia 1	69
Tabla 42 Indicadores de verificación para la estrategia 2.....	70
Tabla 43 Indicadores de verificación para la estrategia 3.....	71
Tabla 44 Responsables para la estrategia 1.....	72
Tabla 45 Responsables para la estrategia 2.....	73
Tabla 46 Responsables para la estrategia 3.....	74
Tabla 47 Proyección de gastos de inversión	75
Tabla 48 Proyección de depósitos y pólizas a plazo.....	76
Tabla 49 Proyección del mercado objetivo de depósitos	77

Tabla 50 Proyección de la disponibilidad de crédito y colocaciones.....	78
Tabla 51 Gastos de personal	79
Tabla 52 Gastos indirectos	79
Tabla 53 Perdida y ganancia proyectada.....	80
Tabla 54 Flujo de efectivo.....	82
Tabla 55 Depreciación	82
Tabla 56 Valor de salvamento.....	83
Tabla 57 Capital de trabajo	84
Tabla 58 Balance general proyectado	85
Tabla 59 Análisis vertical 4 primeros años	87
Tabla 60 Análisis de escenario crecimiento anual de depósitos	88
Tabla 61 Análisis de escenario crecimiento de gasto de personal	89
Tabla 62 Análisis de escenario con cambio de aporte de matriz	89

Índice de gráficos

Gráfico 1 Organigrama de la Cooperativa OSCUS Ltda	13
Gráfico 2 Cantones de la Provincia del Guayas	14
Gráfico 3 Mapa de Durán.....	17
Gráfico 4 Plano de Milagro.....	22
Gráfico 5 Plano de Daule	23
Gráfico 6 Costumbre de ahorro.....	34
Gráfico 7 Razones para ahorrar.....	35
Gráfico 8 En que forma realiza su ahorro	36
Gráfico 9 Nivel de ahorro	36
Gráfico 10 Lugar donde posee su cuenta de ahorro.....	37
Gráfico 11 Solicitud de crédito en el último año	37
Gráfico 12 Obtención de crédito	38
Gráfico 13 Proveedor del crédito	38
Gráfico 14 Plazo de los créditos.....	39
Gráfico 15 Destino de los créditos	39
Gráfico 16 Organigrama sugerido para OSCUS Daule	45
Gráfico 17 Flujo de procesos para créditos.....	51
Gráfico 18 Flujo de procesos para depósitos	52
Gráfico 19 Diseño de la oficina OSCUS en Daule	60

Resumen ejecutivo.

La Cooperativa OSCUS Ltda., busca determinar la factibilidad y viabilidad financiera para establecer una nueva oficina en la provincia del Guayas, analizando las principales características de los cantones con mayor población y mayor crecimiento en los últimos años en la parte comercial y financiero, analizando el cantón que posea menos competencia de instituciones financieras, para posteriormente analizar el mercado objetivo y llevar a cabo este proyecto.

La Cooperativa OSCUS Ltda., por su experiencia obtenida en más de 52 años, brinda servicios financieros y no financieros, a sus clientes, con tasas preferenciales que la hacen ver más atractiva que su competencia, favoreciendo su apoyo hacia aquellos sectores de microempresarios y emprendedores, en sectores vulnerables en donde no llega la banca tradicional.

Se ha desarrollado una encuesta a 385 personas del cantón en donde se proyecta instalar la nueva oficina, a fin de conocer sus preferencias de ahorros y montos, además de analizar que instituciones financieras utiliza para guardar sus ahorros y conocer sus necesidades de crédito, el tiempo en que son atendidos sus requerimientos y cuál es el destino de esos recursos.

La estructura organizativa para la nueva oficina, al contar con personal altamente calificado en instalaciones confortables, permitirá al cliente sentirse en un ambiente seguro y fresco, pero muy bien atendido con la calidez y confianza que brinda la Cooperativa OSCUS, a todos sus socios.

Por último, el estudio financiero desarrollado, permite ver claramente que es un proyecto viable, el cual brindará a los habitantes del sector otra alternativa financiera con quien poder desarrollar sus proyectos de emprendimiento.

INTRODUCCIÓN

El cooperativismo en el Ecuador tiene más de seis décadas, cuyo pilar se basó en el apoyo solidario y equitativo, de los pueblos conformados por pequeños grupos, asociaciones gremiales, sindicatos, organizaciones clasistas, entre otros, que vieron en estos grupos un apoyo sustancial al emprendimiento y una forma de alcanzar sus proyectos, hoy en día las Cooperativas de Ahorro y Crédito, en el país han tenido un impulso importante por parte del gobierno de turno, implementando políticas que permite fortalecer aquellos sectores populares de la economía, pues no es menos cierto que la economía solidaria, permite mejorar los niveles de vida de las clases sociales baja y media del país, además de mejorar sus ingresos financieros por los servicios que las cooperativas ofrecen a sus socios y clientes, también estos contribuyen al fortalecimiento de la Institución, debido a que los socios tienen derecho de participar de las diferentes dignidades dentro de la Cooperativa, al ser parte de los Consejos y como representantes, en la toma de algunas decisiones, situación que se origina debido a que los socios aportan con un pequeño capital de sus ahorros a la liquidez de la Institución, pero las cooperativas van mucho más allá al trabajar de cerca con las comunidades de sectores vulnerables o periféricos de todas las ciudades, donde se tenga una oficina de representación, debido a esto su crecimiento y aceptación en los últimos años, por ende la incursión de algunas cooperativas ubicadas en la región central del país hacia las grandes ciudades, donde vieron sectores importantes que se pueden sumar al engrandecimiento económico del país y de la Institución, las cooperativas también se proyectan a ser un modelo referencial de sostenibilidad económica con identidad propia, enmarcada siempre en su responsabilidad social y en la constante búsqueda de la satisfacción de sus socios y clientes, cumpliendo a cabalidad con sus valores de equidad y ayuda mutua con esa mano solidaria que las caracteriza.

CAPÍTULO I

Generalidades de la Compañía

1.1 Antecedentes de la Cooperativa OSCUS Ltda.

Debido a que en la década del sesenta en el Ecuador varias agrupaciones y comunas comenzaron a mejorar su organización, estas vieron la necesidad de juntar sus esfuerzos, tanto física como económicamente, para poder ayudarse solidariamente y en donde la iglesia católica, fue, un apoyo importante, debido a que pudieron obtener ayuda desde el extranjero, tanto económica como técnica. Con esta corriente la Cooperativa Organizaciones Sociales Culturales Sopena (OSCUS) pudo ser creada por una agrupación de trabajadores, que no eran de tipo sindical, contando con la participación del padre José Arellano y el señor Vicente Villarroel.

Se procedió con la conformación de los organismos internos, empezando en primera instancia con el consejo de administración, para luego escoger el consejo de vigilancia y el comité de crédito, siendo el presidente del consejo de administración el Sr. Enrique Soberon y como vicepresidente el Sr. José Arellano, para vigilancia se nombró al señor Ignacio Balladares, para el comité de crédito se nombró a la Sra. María Trujillo, definiendo como política, que los representantes para la asamblea se escogerían de acuerdo a la votación obtenida, con estas designaciones es que la Cooperativa OSCUS Ltda., pudo obtener su personería jurídica el 29 de Mayo de 1963 ante los organismos gubernamentales.

Con el desarrollo y crecimiento de la oficina matriz sus socios fundadores ven la oportunidad de extenderse hacia otras plazas dentro de la misma Provincia de Tungurahua, es así que deciden abrir una nueva oficina en el Cantón Patate, sector agrícola y tradicional de esta provincia, oficina que inicia sus funciones a partir del año 1968.- A partir de ahí es que la Cooperativa planifica ya un esquema de apertura de nuevas oficinas dentro de la provincia de Tungurahua a un plazo de 3 y 4 años.- Es así que para Noviembre de 1971 se apertura la nueva oficina de Píllaro y en el cantón

Baños para en el año 1972, esta última de alto movimiento turístico tanto para nacionales y extranjeros, en todas los meses del año.

Ante el desarrollo de la Cooperativa sus socios fundadores y sus nuevos socios ven la oportunidad de extenderse hacia otras provincias.- Es así que para el año 1981 se apertura la oficina de Latacunga ubicada en la provincia de Cotopaxi ciudad de un crecimiento comercial debido a la cercanías con la ciudad Capital del Ecuador.- Posteriormente se planifica para el año 2008 aperturar la oficina de Riobamba perteneciente a la Provincia de Chimborazo, debido a desarrollo económica que esta provincia ha venido desarrollando en los últimos siete años.

La Cooperativa OSCUS, entra en un proceso de cambio de sus directivos y con la misma visión de sus antecesores ven la oportunidad de seguir creciendo y extenderse aún más hacia la región oriental del país, es así que para el año 2010 se da inicio a las actividades de la Cooperativa en la Oficina de Tena, perteneciente a la provincia de Napo, en el Oriente ecuatoriano.

Con el desarrollo y la aceptación de sus socios durante 49 años la Cooperativa OSCUS Ltda., decide y planifica dar un gran paso hacia el desarrollo, al pensar en poner una oficina en las 2 grandes ciudades del país.- Es así que en Marzo de 2012 se realiza la apertura de la oficina de Guayaquil y en Mayo del mismo año en la ciudad de Quito.- Oficinas aperturadas en dar un crecimiento al desarrollo económico del país, pensando siempre en sus socios fundadores y al desarrollo de la provincia de Tungurahua que ven en estas dos grandes ciudades sus oportunidades de negocios debido a la comercialización de sus productos.

1.2 Planteamiento del problema

Debido a las regulaciones existentes por parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros se han dificultado los trámites para las personas naturales, micro empresas y pequeñas empresas, el poder conseguir créditos para sus negocios o consumos, por lo cual muchos de estos interesados se han visto obligados a pedir crédito a personas que cobran dichos préstamos con tasas de usura o se han encontrado en la necesidad de postergar las ideas de emprendimiento o simplemente no realizarla. Observando esta situación la cooperativa de OSCUS, la cual es una institución de crédito que está bajo la normativa de la superintendencia de economía popular y solidaria, representa una solución factible a este nicho, desatendido sobre todo en la costa ecuatoriana y más específicamente en la provincia del Guayas.

Entre las causas principales que imposibilitan la obtención de créditos por parte de instituciones bancarias está la calificación de riesgo que se le otorga a dichas personas al no poseer bienes suficientes para poder ponerlos en garantía, la baja cultura financiera que posee mucha gente de la población del país y la mala imagen que tienen el público en general de la banca por medio de mensajes continuos del sector gubernamental.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar el potencial de mercado en el uso de productos financieros (cuentas de ahorro, créditos e inversiones) existentes en diferentes sectores del cantón Daule, a fin de conocer la factibilidad económica para establecer una oficina de la cooperativa OSCUS Ltda.

1.3.2 Objetivos específicos

Identificar las normativas legales para instalar una nueva sucursal en el cantón Daule.

Identificar la existencia de un nicho de mercado para la puesta en marcha de este proyecto.

Identificar los factores críticos de éxito (FCR) de una nueva oficina en el cantón Daule

Diseñar un plan de mercadeo que permita dar a conocer la existencia de una oficina de la cooperativa OSCUS Ltda.

Determinar la viabilidad financiera de ejecutar el presente proyecto.

1.4 Misión y visión

1.4.1 Misión

Dar la oportunidad de crecimiento y desarrollo a los miembros por medio de un crédito de fácil acceso en una entidad que se preocupa por el bienestar de sus depositantes y socios.

1.4.2 Visión

La cooperativa OSCUS para el año 2020 triplicará el número de socios en la provincia del Guayas, brindando servicios financieros y no financieros.

1.5 Política de calidad de OSCUS

La política de calidad de OSCUS según la memoria anual de la cooperativa del año 2012 en su página 13 indica que:

“Asumimos el compromiso de ofrecer servicios financieros y no financieros a socios y clientes, sustentados en nuestra declaración de: Identidad cooperativa, Sistema de gestión de calidad y mejoramiento continuo de los procesos, con un equipo humano calificado y permanente innovación con el apoyo tecnológico.”

1.6 Valores y principios

1.6.1 Valores

La Cooperativa se basará en los valores universales de:

- Trabajo en equipo, consiguiendo metas comunes basadas en mejorar y potenciar las habilidades de sus integrantes. .
- Responsabilidad Social, valor agregado que permita una mejor interrelación tanto entre el personal interno y externo de la cooperativa basado en la ética y teniendo en cuenta el ámbito social y económico.
- Democracia, libertad y espontaneidad de acciones y palabra de sus miembros o socios a fin de definir conductas claras en el marco del funcionamiento dentro y fuera de la cooperativa.
- Igualdad de derechos y obligaciones para todos los miembros de la cooperativa.
- Equidad. y beneficio mutuo prevaleciendo el buen funcionamiento de la institución.
- Solidaridad, calidad de vida y compromiso con los socios y estos a su vez con la cooperativa.

1.6.2 Principios

Los principios de la cooperativa OSCUS son una representación de los principios universales de la Alianza Cooperativa Internacional los cuales han sido modificados basados en la realidad nacional, estos principios han sido la base de la cooperativa desde su creación en los años 60, estos son:

Incorporación abierta y voluntaria.

La cooperativa es una institución que permite la incorporación de aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios, sin ningún tipo de discriminación.

Igual oportunidad de elección.

Donde todos los socios de la cooperativa pueden elegir o ser elegidos para conformar la Asamblea y consejos de participación como el de vigilancia o administración.

Acción solidaria.

Valor económico que se suma al capital social para ser socio activo de la cooperativa y acogerse a los beneficios de ellos.

Desarrollo profesional y técnico.

Como parte de sus servicios no financieros, la cooperativa brinda capacitaciones a sus socios en diferentes temas que le permitan crecer y desarrollarse de mejor forma en su actividad económica.

Colaboración permanente entre cooperativas.

Para poder brindar mejores servicios y cobertura sin tener que incurrir en grandes costes financieros.

Compromiso con la sociedad.

La cooperativa busca que el desarrollo sea de manera sostenible a lo largo del tiempo

1.7 Cultura organizacional

La cultura organizacional de OSCUS se ha formado a través de los años como producto de la búsqueda constante de beneficiar tanto a los clientes internos como externos, además por la creación de un clima laboral armonioso entre todos los miembros de la cooperativa. Por lo cual se puede indicar que la cultura organizacional se ha conformado por los siguientes aspectos:

1.7.1 Identidad cooperativa

En lo que respecta a identidad cooperativa lo que se busca es:

- Posicionamiento de la marca OSCUS
- Capacitación de los clientes internos.
- Hacer sentir a cada socio que es importante.

1.7.2 Trabajo en equipo

- Sentido de responsabilidad conjunta.
- Crear el ambiente propicio para el desarrollo de las habilidades de los clientes internos.
- Motivación por medio de la administración y ejemplo de sus acciones.

1.7.3 Responsabilidad social

- Brindar asesorías financieras para que los miembros puedan crecer profesionalmente.
- Ahorro de energía y papel para mejorar el medio ambiente.
- Capacitación de temas fundamentales como valores hacia la familia y respeto con la organización que le brinda.
- Dar oportunidad de empleo a personas con discapacidad, a fin de elevar su autoestima y desarrollo profesional.
- Beneficio constante por recibir sus dineros y depósitos, con tasas preferentes

1.7.4 Gestión de calidad

- Hacerlo sentir en casa con servicio personalizado y atención oportuna y ágil.
- Participación de todas las áreas que conforman toda la empresa.
- Innovación permanente.

1.8 Sucursales de OSCUS en el Ecuador

Desde su creación en los años 60 la cooperativa OSCUS se ha expandido a 11 nuevas sucursales, las cuales son:

TABLA# 1. Presencia de oficinas de la cooperativa OSCUS en el Ecuador

Ubicación de las oficinas en las diferentes provincias y ciudades.	Año en que se instalaron las oficinas.
Riobamba	9 de Junio de 2008
Latacunga	24 de Octubre de 1981
Ambato Centro	29 de Mayo de 1963
Patate	13 de Diciembre de 1968
Pillaro	2 de Noviembre de 1971
Baños	25 de Noviembre de 1972
Pelileo	28 de Mayo de 1977
Ambato Sur	16 de Febrero de 2008
Tena	8 de Septiembre 2010
Guayaquil	8 de Marzo de 2012
Quito	10 de Mayo de 2012

Fuente: OSCUS

Elaboración: Autor

1.9 Red de Cooperativas en las que está conectada la Cooperativa OSCUS Ltda.

OSCUS está conectada a una empresa Auxiliar de Servicios Financieros autorizada por la Superintendencia de Bancos y Seguros (Feb 2007) llamada Conecta la cual permite a las Cooperativas estar interconectadas en forma permanente.

Brindando servicio de atención transaccional de sus cuentas de ahorro en cualquier región del país por parte de las Cooperativas afiliadas a esta red, las cuales son:

TABLA # 2 Cooperativas que conforman la red conecta

1	Acción Rural	36	San Antonio Ltda.
2	Atuntaqui	37	COOPERCO
3	CACPE Biblián	38	Santa Rosa Ltda.
4	CACPE Pastaza	39	Cacpe Yantzaza
5	CACPE ZAMORA	40	29 de Octubre
6	CACPECO	41	La Merced Ltda.
7	CALCETA	42	Pedro Moncayo Ltda.
8	Construcción, Comercio y Producción	43	Fortuna Ltda.
9	Cámara de Comercio de Ambato	44	Padre Julián Llorente Ltda.
10	COOPAD	45	Cotocollao Ltda.
11	CoopMego	46	San Francisco Ltda.
12	Cooprogreso	47	15 de Abril Ltda.
13	Jardín Azuayo	48	CREA Ltda.
14	Juventud Ecuatoriana Progresista	49	Baños Ltda.

15	La Benéfica	50	Nueva Huancavilca
16	Mushuc Runa	51	Artisanos Ltda.
17	9 de Octubre	52	Crediambato
18	OSCUS	53	Juan de Salinas
19	San José de Chimbo Ltda.	54	Sumac Llacta Ltda.
20	COAC Tulcán	55	Semilla del Progreso
21	Alianza del Valle	56	Cámara de Comercio de Santo Domingo
22	CACPE Urocal	57	Futuro La Manense
23	San Miguel de los Bancos	58	Mushuk Kawsay
24	COAC Guaranda	59	Lucha Campesina
25	Coodesarrollo	60	Chibuleo Ltda.
26	SANTA ANITA	61	Educadores de Tungurahua
27	4 DE OCTUBRE	62	Unión Mercedaria
28	CACMU	63	Corporación Centro
29	Minga Ltda.	64	Alfonso Jaramillo
30	COAC Ambato	65	Escencia Indígena
31	COAC Gualaquiza	66	Del Migrante Ecuatoriano y su Familia
32	Santa Ana	67	Educadores de Pastaza
33	Once de Junio	68	SAC
34	Pablo Muñoz Vega	69	Pilahuin Tío
35	Riobamba Ltda.	70	Antorcha Ltda.

Fuente: OSCUS

Elaboración: Autor

De las setenta cooperativas que pertenecen a red conecta, solamente 39 eran controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros SBS, la cual supervisaba características acerca del volumen de pasivos y activos que mantenía la institución, la revisión de todos los permisos que el organismo control exigía, seguridades, oficinas cómodas y confortables, espacio físico de atención, hall de servicios, donde el cliente pueda ingresar al establecimiento, guardias de seguridad, cámaras de seguridad, sensores de movimiento, sensores de humo, sensores de agua (Guayaquil), seguridad de cajas temporizadas, bóveda temporizadas, número de personal disponible para la atención.- Posterior a ello las Cooperativas de ahorro y crédito pasaron a ser controladas por la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria) donde actualmente pertenecen las cooperativas de ahorro y crédito controladas y no controladas, y otros segmentos económicos asociados como son los de transportes, gremios de otras actividades etc.

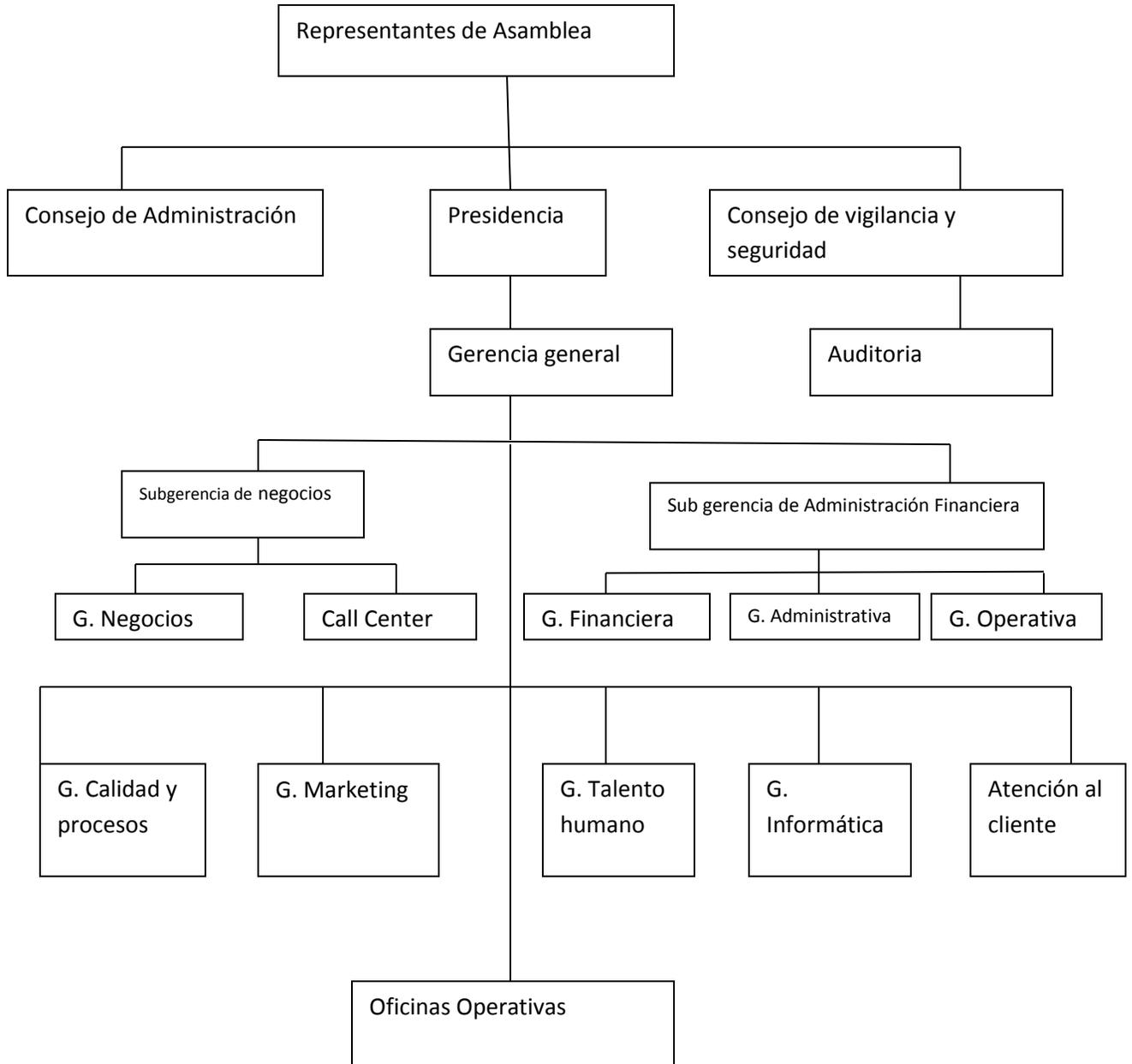
Las organizaciones del sector popular y solidario estarán a cargo de la Junta de Regulación en lo que respecta a su artículo 144 y 148 de la ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

La junta de regulación en su resolución No. JR-STE-2012, resuelve en su artículo uno, segmentar a las cooperativas de ahorro y crédito en segmentos denominados: uno, dos, tres y cuatro.- Y posteriormente en su artículo dos dispone de aquellas Cooperativas de ahorro y crédito que se encontraban bajo el control de la Superintendencia de Bancos, pasen a conformar el segmento cuatro.

1.10 Política para la apertura de una nueva sucursal

Al momento las Cooperativas de Ahorro y Crédito se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), en la normativa vigente no existe limitante para el número de oficina en caso de una nueva apertura esto dependerá de cada institución cooperativa y su política de crecimiento y el contar con los recursos suficientes. Cumpliendo con todos los estándares de control y buen funcionamiento establecidos.

**1.11 Organigrama de la Cooperativa OSCUS Ltda.
GRÁFICO #1 Organigrama**



Fuente: OSCUS
Elaboración: Autor

CAPÍTULO II

Investigación y análisis de mercado

2.1 Selección de la ciudad para instalar la nueva oficina

Una vez que se abrió la oficina de OSCUS en Guayaquil el 8 de marzo del 2012, se ha observado el gran crecimiento que ha tenido el número de colocaciones y depósitos en la provincia, motivo por el cual los representantes de la Asamblea realizada en octubre del 2013 han autorizado la apertura de una nueva sucursal en la provincia, por lo cual es indispensable determinar en qué cantón se deberá realizar, entre los factores que se están considerando se encuentra el número de habitantes y la competencia existente en ese cantón, y la factibilidad de tener nuevos clientes.

GRÁFICO # 2 Cantones de la Provincia del Guayas



FUENTE: http://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_del_Guayas

Conociendo que la provincia del Guayas posee 25 cantones donde cada uno de ellos gozan de autonomía ejercidas por los gobiernos seccionales instaurados como concejos cantonales y que estos concejos cantonales son autónomos del gobierno provincial (o prefectura) y de la gobernación con lo cual recabando datos proporcionados por INEC se pudo construir una tabla donde se indican los cantones de la provincia del Guayas con sus respectivos número de habitantes.

TABLA # 3 Cantones del Guayas con su número de habitantes

Año 2010

Cantón	Número de habitantes	Cantón	Número de habitantes
Jujan	25,179	Marcelino Maridueña	12,033
Balao	20,523	Milagro	166,634
Balzar	53,937	Naranjal	69,012
Colimes	23,423	Nobol (Vicente Piedrahita)	19,600
Daule	120,326	Palestina	16,065
El Empalme	74,451	Pedro Carbo	43,436
El Triunfo	44,778	Salitre (Urbina Jado)	57,402
Durán	235,769	Samborondon	67,590
Bucay	10,642	Santa Lucía	38,923
Playas	41,935	Simon Bolívar	25,483
Guayaquil	2'350,915	Yaguachí	60,958
Isidro ayora	10,870		
Lomas de Sargentillo	18,413		

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

TABLA # 4 Los cinco cantones más habitados del Guayas

Cantón	Puesto por número de habitantes Guayas	Puesto por número de habitantes país.	Habitantes
Guayaquil	1	1	2'350,915
Durán	2	7	235,769
Milagro	3	13	166,634
Daule	4	29	120,326
Samborondon	5	32	67,590

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

Como la cooperativa ya posee sucursal en Guayaquil se procede a estudiar los tres cantones con sus ciudades más relevantes en número de habitantes, en donde se escoge a Durán, Milagro y Daule.

2.2 Análisis del cantón Durán

Durán pertenece a la provincia del Guayas, encontrándose frente a la ciudad de Guayaquil, la cual se conecta por medio de dos puentes, sus límites son al norte el río Babahoyo, al sur el cantón Naranjal, al este el cantón Yaguachi y al oeste el río Babahoyo, su extensión geográfica está compuesta por una zona rural y urbana la cual la conforman en un total de 312 km. cuadrados.

2.2.1 Características del cantón Durán

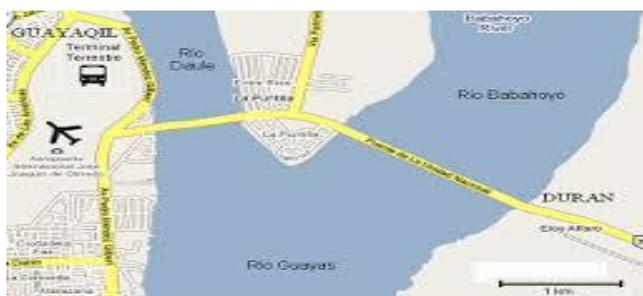
El clima de esta ciudad es cálido tropical, por encontrarse en la costa ecuatoriana, se encuentra bañado por el río Guayas y como vista principal al río tiene la isla Santay, además, cuenta con dos características muy fuertes por un lado, un sector industrial que está en auge y un fuerte sector agrícola con unas tierras que poseen gran cantidad de agua que la convierten en muy fértiles.

TABLA # 5 Datos importantes del cantón Durán

Ubicación Geográfica	628.177E ; 9'760.777N COORDENADAS UTM 17 S (DATUM WGS 84)		
Población (Censo 2010)	Mujeres 90.522	Hombres 88.192	Total 178.714 hab.
Extensión Territorial	Urbana 58,65 Km2	Rural 253,08 Km2	Total 311,73 Km2
Densidad Poblacional	Urbana 527 hab/Km2	Rural 20 hab/Km2	

Fuente: Municipio de Durán
Elaboración: Autor

GRÁFICO # 3 Mapa de Durán



Fuente: Municipio de Durán
Elaboración: Municipio de Durán

2.2.2 Economía del cantón Durán.

La economía de Durán ha mejorado significativamente en la última década debido a las facilidades que se le ha prestado a la instalación de nuevas industrias como metalmecánicas, manufactureras y emparadoras de camarón y en el sector turístico también debido al resurgimiento del ferrocarril.

TABLA # 6 Actividades económicas del cantón Durán

Actividad	Porcentaje (%)
Comercio al por mayor y menor	29,9%
Industrias manufactureras	12,6%
Construcción	8,9%
Transporte y almacenamiento	8,1%
Actividades de los hogares como empleadores	5,5%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	5,5%
Enseñanza	4,8%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	4,5%
Administración pública y defensa	3,8%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	3,6%
Otros	12,9%

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

TABLA # 7 Impuesto a la renta recaudado.

AÑO	MONTO (Miles de dólares)
2010	23.081
2012	27.663

Fuente: SRI (2010 - 2012)

Elaboración: Autor

TABLA # 8 Participación de la actividad económica.

Establecimientos económicos:	6.9 mil establecimientos (5.9% de la provincia de GUAYAS).
Ingreso por Ventas:	1,635 millones (4.1% de la provincia de GUAYAS).
Personal Ocupado:	31.1 mil personas (5.7% de la provincia de GUAYAS)

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

TABLA # 9 Estadística social

índice de pobreza	67,80%
Escolaridad promedio	10 años
Analfabetismo hombre	3,10%
Analfabetismo mujeres	3,50%
Programas sociales del cantón	Bono de desarrollo humano

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

TABLA # 10 Programas Sociales

Programas	Beneficiarios
Bono de desarrollo humano	18,039
Crédito de desarrollo humano	9
Instituto de la niñez y la familia	2,119

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

2.2.3 Análisis de Instituciones Financieras en el Cantón Durán

En cuanto a las instituciones financieras en Durán, están presentes la mayoría de las instituciones bancarias del Ecuador, como son los bancos del Pichincha, Guayaquil, Bolivariano, Internacional, Procredit, Pacifico, el Banco Coop. Nacional y entre Cooperativas se encuentran la JEP, La Dolorosa, Minga, entre otras, etc.

2.2.4 Conclusión del cantón Durán

A pesar de contar con un número importante de habitantes en el cantón Durán (Ver tabla 4), existe un marcado posicionamiento por instituciones financieras entre grandes, medianas y pequeñas, además de existir Cooperativas con larga trayectoria en el cantón entre una de ellas la Cooperativa La Dolorosa, quien mantiene una cartera importante de socios habitantes de dicho cantón, por lo tanto no sería un sitio idóneo para instalar una oficina de la Cooperativa OSCUS, ya que el desarrollo de la cooperativa sería muy lento ante la competencia del sector.

2.3 Análisis del Cantón Milagro

El cantón Milagro se encuentra a menos de una hora de la ciudad de Guayaquil, el cantón se divide en parroquias urbanas y rurales que son representadas por la junta parroquial ante el municipio de Milagro, siendo las siguientes:

TABLA 11 Parroquias urbanas de Milagro

Nombre	población	porcentaje
Camilo Andrade Manrique	11246	13%
Chirijos	31346	37%
Coronel Enrique Valdez	19940	23%
Ernesto Seminario	22777	27%
Total	85309	100%

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

2.3.1 Características del cantón Milagro

Milagro es un cantón con un crecimiento importante en los últimos años, territorio, que en su momento su fortaleza era la producción agrícola de cultivos de arroz y de caña de azúcar, sumado a ello su crecimiento industrial, entre las que se podría citar algunas de ellas como son la azucarera Valdez y San Carlos, la compañía de Alcoholes Nacionales con sus siglas CODANA, la empresa PROQUIANDINOS, empresa de procesamiento y distribución de productos básicos para la industria, entre otras, actividades están la arrocera, la metalmecánica y madereras, sumado a ello su crecimiento comercial, por ello categorizada como la segunda en importancia de la provincia del Guayas, pero este flujo comercial también ha llevado que el sector financiero tanto bancos como cooperativas hayan realizado importantes inversiones de oficina para atender el flujo de ese mercado, por algunos de estas características mencionadas es que a Milagro se la caracteriza como un cantón en constante desarrollo, cuenta en su entorno con importantes universidades y goza de una zona privilegiada para el turismo con fácil acceso por sus red vial que la rodea.

TABLA #12 Parroquias rurales de Milagro

Nombre	población	porcentaje
Mariscal Sucre	18801	47%
Roberto Astudillo	10823	27%
Chobo	5421	13%
Huaque	5365	13%
total	40410	100%

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

GRÁFICO # 4 Plano de Milagro



FUENTE: <http://es.wikipedia.org/wiki/Milagro>

2.3.2 Economía del cantón Milagro

En cuanto a su economía Milagro posee 20,000 hectáreas que están destinadas para el cultivo del arroz pero por falta de recurso un 40 % de estas tierras no se pueden aprovechar, y para complicar la situación los jóvenes prefieren ir a la ciudad de Guayaquil a conseguir trabajo. Y cabe destacar que el ingenio San Carlos es la principal empresa proveedora de trabajo de ese sector.

2.3.3 Análisis de Instituciones Financieras en el Cantón Milagro.

En cuanto a las instituciones financieras que están asentadas en el cantón Milagro se pueden nombrar las siguientes:

TABLA #13 Instituciones financieras del cantón Milagro

Bancos	Número de sucursales	Cooperativas	Número de sucursales
Banco de Guayaquil,	2	El Sagrario,	1
Banco del Pichincha,	2	Cooperativa Santa Rosa,	1
Banco del Pacifico,	1	Cooperativa Cámara de Comercio de Quito,	1
Banco de Machala,	1	Cooperativa JEP	1
Banco Bolivariano,	1		
Credife,	1		
Banco Rumiñahui	1		
Banco solidario	1		

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

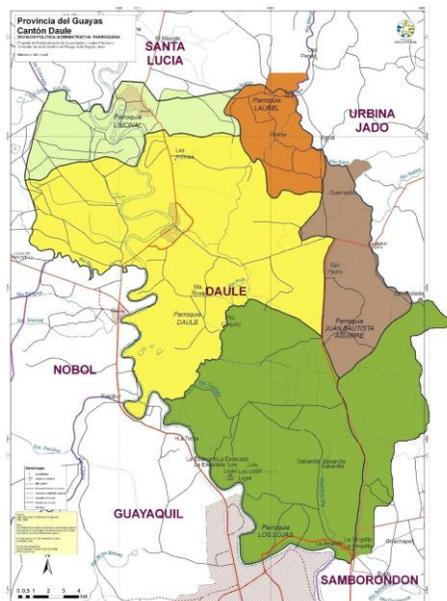
2.3.4 Conclusión del cantón Milagro

A pesar de ser Milagro el tercer cantón de la Provincia del Guayas en importancia por su número de habitantes (Ver tabla 4), existe un marcado posicionamiento de instituciones financieras entre Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito, por lo que el sitio para instalar una de la Cooperativa OSCUS no sería el sitio más idóneo debido a que su sería muy lento ante la competencia del sector.

2.4 Análisis del cantón Daule

Daule se encuentra ubicada en el centro de la Provincia del Guayas, posee una población que sobrepasa los 120 mil habitantes, debido al desarrollo inmobiliario en su cabecera cantonal y su parroquia satélite La Aurora, sus límites geográficos son al norte el Cantón Santa Lucía, por el sur la ciudad de Guayaquil, por el Este Urbina Jado y Samborombón, y por el Oeste Lomas de Sargentillo y Nobol.

GRÁFICO # 5 Plano de Daule



Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Daule>

2.4.1 Características del cantón Daule.

Daule posee un área de 475 km² conformada por dos parroquias urbanas y cuatro rurales y de la cual se han dividido cuatro parroquias rurales: Laurel, Limonal, Juan Bautista Aguirre y Las Lojas, debido a la ubicación del cantón Daule y por encontrarse en el centro de la provincia del Guayas sus distancias por recorrer hacia otros destinos del país y el transitar por carreteros de hormigón armado, facilitan el comercio hacia las principales ciudades del país, tanto para la ciudad de Guayaquil que son 43 Kilómetros y para Quito 373 Km..

Tabla#14 Parroquias urbanas y rurales de Daule

Parroquias Urbanas		Parroquias Rurales			
Daule	Aurora	J.B.A.	Laurel	Limonal	Los Lojas
Animas	Ángel Duarte	Bapao	Aguas Blancas	Clarisa	Bajo Grande
Arenal	Carro Viejo	Casa de Teja	Chiguijo	Colorado	Caña Fistola
Bahona	Cerrito	Cocal	El Cañal	Colorado de Abajo	Chapinero
Bella Anita	Condencia	El Cruce	El Playón	Colorado de Arriba	Dos Bocas
Boca de las Piñas	E. Gallardo	El Guabito	El Salto de la Virgen	El Piñal	Dos Reversas
Bramadero	G. Gallardo	El Naranjo	Javilla y la Mariana	El Recreo	El Embarcadero
Brisas de Daule	La María	El Naranjo	La Albarrada	Estero Loco	El Farolito
Buena Vista	Mama chola	El Porvenir	La Perpetua	Jesús María	El Papayo
Cascol	Recreo	Guarumal	La Tristeza	La Boya	El Rincón
Comején	San Enrique	Jigual	La Unión	La Elvira	El Sauce
Corrientoso	Tierra Blanca	La Alborada	La Vuelta	La Estancia	Guachapelí
El Prado		La Majada	Las Piñas de Abajo	La Gloria	Junquillal

Flor de María		Los Amarillos	Las Playas	La Saiba	La Beldaca
Guarumal de Arriba		Los Quemados	Los Jazmines	Loma de Papayo	La Candelaria
Guarumal de Abajo		Monte Mono	María Victoria	Los Pozos	La Condensia
Huanchinchal		Pechichal	Pueblo Nuevo	Mamey	La Delicia
Independencia		San Jerónimo	Río Nuevo	Musara	La Estacada
Judipa		San Pedro	San Luis	Príncipe de Daule	La Rinconada
La Clemencia		Zapanal	San Vicente	San Isidro	La Zarza
La Isla			Tamarindo	San Lorenzo	Lechugal
La Seca			Yurima No. 1	Valdivia	Lomas de León
Las Cañitas			Yurima No. 2	Valdivia del Frente	Palo Colorado
Las Flores					Palo de Iguana
Las Maravillas					Potreriillo
Loma Blanca					Puerto Coquito
Los Cerritos					Pula
Los Higueros					Sabana Grande
Magro					Sabanilla
Naupe					San Guillermo
Pajonal					Yolán
Palo Alto Norte					
Palo Alto Sur					
Península de Animas					
Pigio					

Puerto Cascol					
Riberas Opuestas					
Rinconada					
Río Jaboncillo					
Rio Perdido Central					
San Gabriel					
San José					
San Sebastián					
Santa Rosa					

FUENTE: <http://www.daule.gob.ec/es-ec/nuestrocanton/generalidades.aspx>

2.4.2 Economía del cantón Daule

Es un cantón eminentemente agrícola donde además del cultivo del arroz existen otros cultivos como el café, el cacao, el maíz y algunas frutas tropicales, además de una industria maderera del guayacán y el laurel. Además de ello existe la crianza de ganado vacuno, caballar, porcino y la cría de aves de corral, por la presencia del río existe una gran pesca de peces de agua dulce.

Entre sus principales industrias instaladas estas obedecen a piladoras y molinos de arroz, también posee su fortaleza en la rama artesanal, los cuales productores de sombreros, hamacas y efectos para montar caballos, entre sus principales actividades económicas un 30% está dirigida a la parte agrícola y un 16% al comercio en general contando con otras actividades en menor porcentaje (Tabla #15).

TABLA #15. Actividades económicas del cantón Daule

Rama de actividad (Primer nivel)	Casos	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	13821	30
Explotación de minas y canteras	40	0
Industrias manufactureras	2500	6
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	163	0
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de deshechos	122	0
Construcción	1911	4
Comercio al por mayor y menor	7178	16
Transporte y almacenamiento	2122	5
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	965	2
Información y comunicación	614	1
Actividades financieras y de seguros	494	1
Actividades inmobiliarias	133	0
Actividades profesionales, científicas y técnicas	682	2
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	948	2
Administración pública y defensa	1072	2
Enseñanza	1840	4
Actividades de la atención de la salud humana	874	2
Artes, entretenimiento y recreación	209	0
Otras actividades de servicios	636	1
Actividades de los hogares como empleadores	1453	3
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	1	0
No declarado	5083	11
Trabajador nuevo	2506	6
Total	45367	100

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

2.4.3 Análisis de instituciones financieras en el cantón Daule.

El Cantón Daule cuenta al momento con tres bancos privados como son el Banco del Pichincha, el Banco de Guayaquil y el Banco del Pacífico, aperturado hace dos años, cuenta con un banco estatal como es el Banco Nacional de Fomento y una Cooperativa de ahorro y Crédito denominada Coopera, instituciones financieras que cubren cierta parte de las necesidades de la población en dicho Cantón (Ver tabla 16).

TABLA # 16 Instituciones financieras del cantón Daule.

BANCOS	# sucursales	Cooperativas	# sucursales
Banco de Guayaquil,	2	Coopera	1
Banco del Pichincha,	2		
Banco del Pacifico,	1		
Banco Nacional del Fomento	1		

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

2.4.4 Composición de la cartera otorgada en el cantón Daule

La mayor concentración de los créditos otorgados a la población del cantón Daule van destinados al consumo en un 45% y en un 15% al área comercial, diferenciándose en diferente porcentaje con el otorgado al segmento microcrédito y vivienda (Ver tabla 17).

Tabla # 17 Composición de la cartera del cantón Daule.

COMPOSICIÓN DE CARTERA	
Microcrédito	30%
Consumo	45%
Vivienda	10%
Comercial	15%

Fuente: SBS

Elaboración: Autor

2.4.5 Número de habitantes que aportan al IESS en el cantón Daule.

De la información obtenida en el último censo del año 2010 indica que el 73% de los habitantes del cantón Daule no aportan y solo el 16% aporta al seguro social, el resto de la población en porcentajes menores obedecen a servidores públicos o personal de las fuerzas armadas en servicio activo (Ver tabla 18).

TABLA # 18 Cuadro de Afiliación al IESS en Daule

Aporte o afiliación a la Seguridad Social	Casos	%
Seguro ISSFA	672	1
Seguro ISSPOL	180	0
IESS Seguro general	18720	16
IESS Seguro voluntario	960	1
IESS Seguro campesino	1476	1
Es jubilado del IESS/ISSFA/ISSPOL	1764	1
No aporta	87588	73
Se ignora	8640	7
Total	120000	100

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

2.4.6 Conclusión del Cantón Daule.

Daule es el cuarto cantón en importancia por su número de habitantes (Ver tabla 4), el cual no posee un alto número de instituciones financieras, el encontrarse en el centro de la Provincia del Guayas, conlleva a realizar un mejor posicionamiento y cobertura de la marca OSCUS en dicho cantón y sectores vecinos, por lo que las proyecciones de crecimiento serían las más idóneas.

2.5 Análisis comparativo entre los tres cantones revisados.

Habiendo analizado los cantones de Durán, Milagro y Daule, por su número de habitantes y la ocupación de su territorio por el número de oficinas de las diferentes instituciones financieras (Ver tabla 19), se escoge al Cantón Daule como el sitio más idóneo para instalar una oficina de la Cooperativa OSCUS Ltda., además que cuenta con una ubicación geográfica privilegiada por encontrarse en el centro de la Provincia del Guayas, lo que permite extender la cobertura de atención hacia otros cantones por su cercanía con este cantón, otro factor considerado es que no posee mayor competencia de cooperativas de ahorro y crédito dentro del sector de Daule, lo que favorece a la gestión comercial que se piensa implementar con la apertura de esta nueva oficina y cumplir con su objetivo y alcanzar la viabilidad financiera de este proyecto.

TABLA # 19 Comparativo entre los tres cantones revisados.

Cantones del Guayas	Número de Habitantes	Instituciones Financieras	
		Número de Bancos	Número de Cooperativas de Ahorro y Crédito
Durán	235769	7	4
Milagro	166634	8	4
Daule	120326	4	1

Fuente: INEC 2010 y SBS

Elaboración: Autor

2.6 Definición de la población objetiva

Dadas las características de la presente investigación, se aplica una metodología exploratoria inicial, la cual se desarrolló en la búsqueda de información secundaria sobre la composición de la población del cantón Daule, escogiendo datos del INEC en su censo del 2010, obteniendo que la población objetiva se encuentra en los

rangos de edades de 20 a 64 años, que sumados dan 64.534 habitantes, que viene a representar el 53% de la población económicamente activa.

TABLA # 20 Población de Daule por grupo de edades.

Población del Cantón Daule por: Grupos de edad	Hombre	Mujer	Total
De 1 a 14 años	18943	18489	37432
De 15 a 19 años	5282	5380	10662
De 20 a 34 años	13633	14448	28081
De 35 a 39 años	4480	4553	9033
De 40 a 54 años	9956	9657	19613
De 55 a 59 años	2207	2132	4339
De 60 a 64 años	1767	1701	3468
Más de 65	3876	3714	7590

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

2.7 Realización de la encuesta

Para poder realizar la encuesta en la ciudad de Daule se tomó en consideración las actividades económicas de su población y el número de habitantes de parroquias aledañas que frecuentan dicho cantón, obteniendo un número de habitantes como mercado objetivo, que en este caso es de 64.534 habitantes (Ver tabla 20).

Tabla # 21. Población objetiva para la cooperativa OSCUS

Rama de actividad (Primer nivel)	Casos
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	13,821
Industrias manufactureras	2,500
Construcción	1,911
Comercio al por mayor y menor	7,178
Transporte y almacenamiento	2,122
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	965
Jubilados	1,764
Población de Daule sin actividad definida	34,273
Total	64,534

Fuente: INEC (2010)

Elaboración: Autor

Una vez determinado el número de habitantes, se aprecia que se trata de una población finita por su extensión, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula muestral:

$$.n = (Z^2 \times P \times Q \times N) / (E^2 \times (N-1) + Z^2 \times P \times Q)$$

Dónde:

N: X individuos que forman el universo

n: X individuos que se toma de la muestra.

P y Q: Son una medida de dispersión de la muestra. Si no existe información suficiente de la muestra a analizar, se presupone la mayor dispersión (**p=0,5 y q=0,5**). Resulta evidente pensar que si la población que se va a estudiar es muy homogénea en la variable de análisis, la muestra necesaria será menor.

Zo: Mide el nivel de confianza de la muestra y recomendable utilizar un 95% de ese nivel, lo que significa un s de 1,96.

e: Porcentaje de error el cuál no debe ser superior en un 5%.

Muestreo

$$.n = (Z^2 \times P \times Q \times N) / (E^2 \times (N-1) + Z^2 \times P \times Q)$$

$$.n = (1,96^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 64534) / (0,05^2 \times (64534-1) + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5)$$

$$.n = 61978 / (161,33 + 0,96)$$

$$.n = 61978 / 162,29$$

$$.n = 381,90$$

$$(Z^2 \times P \times Q \times N) / (e^2 \times (N - 1) + Z^2 \times P \times Q)$$

Z²: (1.96) Indica cómo está distribuida la muestra en torno a su centro

P: (0.5) P y Q son medidas de dispersión de la muestra

Q: (0.5)

E: (0.05) El error muestral máximo que se desea cometer

Segmento	Nivel Socio Económico	Universo	Muestra
Hogares Daule	C y D	64.534	381,90
Total		64.534	381,90

De los 385 encuestados, determinados en base a la aplicación de la fórmula antes detallada, el 42,6% pertenece al nivel socio económico C, y el 57,4% está en el nivel D. Se consideran en el nivel socio económico C con ingresos familiares promedio de \$800 a \$2.800 y el D con ingresos familiares hasta de \$800.

El 81% de los encuestados está entre los 25 y 55 años. En la muestra se incluyó también a mayores de 55 años y entre 19 y 25 años, que corresponde al 19%. El 59% pertenecen al género masculino y el 41% al femenino

2.8 Investigación de mercado.

Esta investigación tiene por objeto ayudar a que la Cooperativa identifique la situación de la zona, conociendo las variables más importantes, con el propósito de establecer la máxima posibilidad de éxito en este proceso para lo cual se realiza una encuesta (Ver anexo 2)

2.9 Objetivo de la encuesta

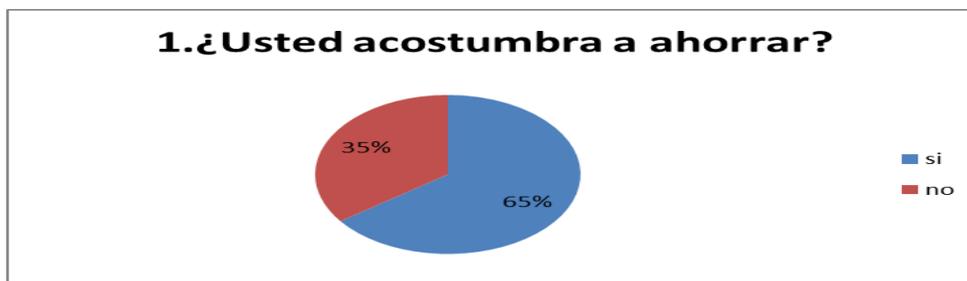
- Determinar el nivel de ahorro de los habitantes del cantón Daule.
- Estimar la demanda existente para créditos
- Determinar la necesidad de crédito de los habitantes
- Verificar el destino de los créditos de los habitantes.
- Identificar los agentes de créditos de la zona.

2.10 Resultados obtenidos en la encuesta

Pregunta 1. ¿Usted acostumbra a ahorrar?

Esta pregunta fue diseñada para determinar la costumbre del gasto de los habitantes del cantón, con lo cual se pudo constatar que existe un buen nivel de ahorro puesto que cerca del 65% de la población realiza algún tipo de ahorro.

GRÁFICO # 6 Costumbre del Ahorro.



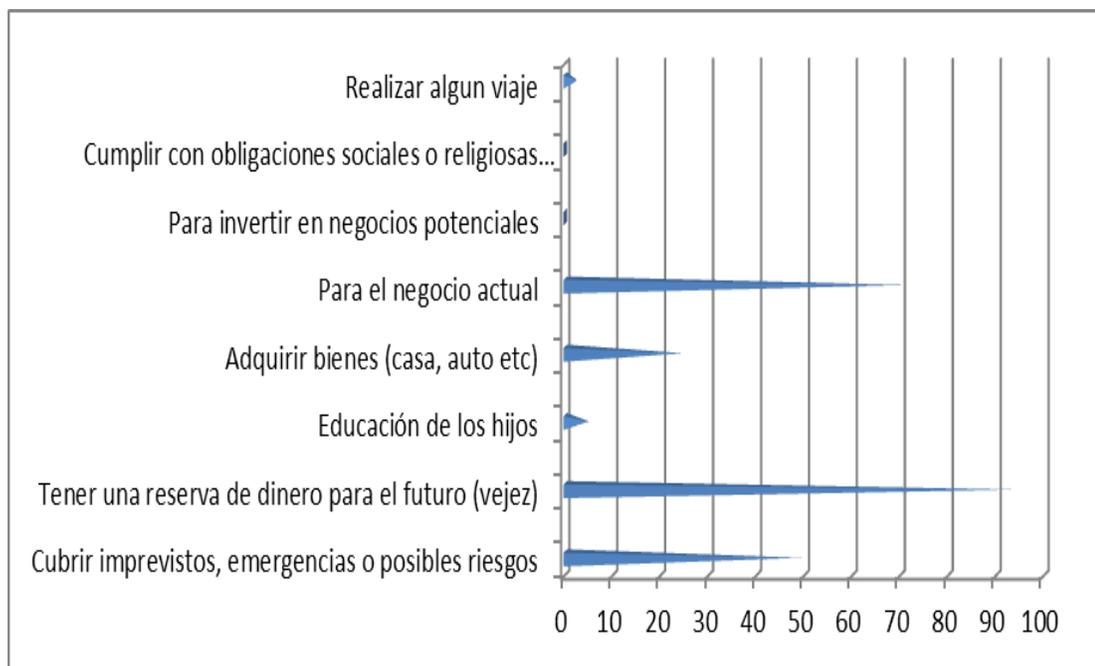
Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Pregunta 2. ¿Cuál es la principal razón para ahorrar?

En lo que respecta a los motivos por el cual ahorrar son: un ahorro para el negocio que tiene o bien para su jubilación y tiene un vínculo motivacional ante cualquier imprevistos, en un porcentaje menor ahorran para tener bienes como casa o carro.

GRÁFICO # 7 Razones para ahorrar.



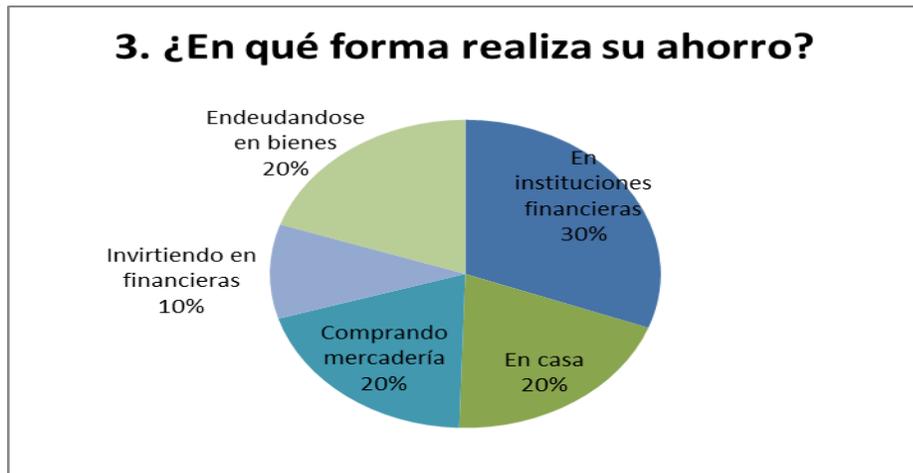
Fuente: Autor

Elaboración: Autor

3. ¿En qué forma realiza su ahorro?

La mayoría de los pobladores encuestados que realizan ahorro mantienen estos fondos en instituciones financieras, o simplemente en su vivienda, pero aquellos que tienen negocio prefieren comprar grandes cantidades de mercancía para luego venderla cuando necesiten liquidez.

GRÁFICO 8: En qué forma realiza su ahorro.



Fuente: Autor

Elaboración: Autor

4. ¿Cuál es su nivel de ahorro mensual?

El nivel de ahorro mensual de los encuestados demuestra que existe un gran potencial para instituciones dedicadas a la recepción de fondos. Pues mensualmente la mayoría de las personas ahorran más de 100 dólares.

GRÁFICO # 9 Nivel de Ahorro.



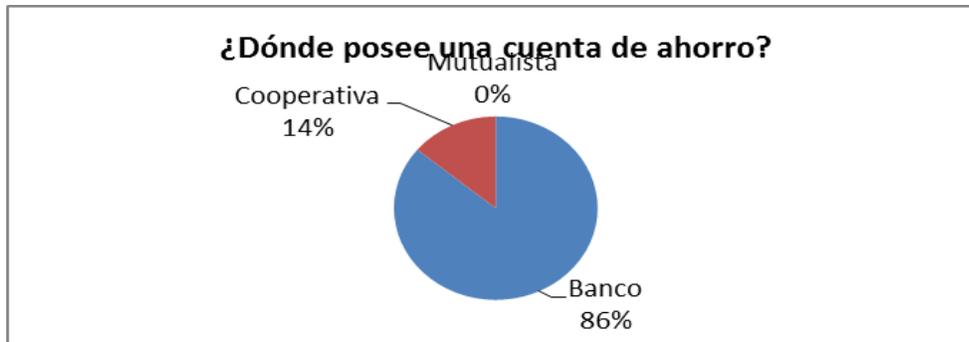
Fuente: Autor

Elaboración: Autor

5. ¿Dónde posee una cuenta de ahorro?

En cuanto a las personas encuestadas se observan que estas confían más en los bancos, y en alguna medida en las cooperativas, pero también hay que considerar que no existe un alto número de instituciones en dicha ciudad.

GRÁFICO # 10: Lugar donde posee su cuenta de ahorro.



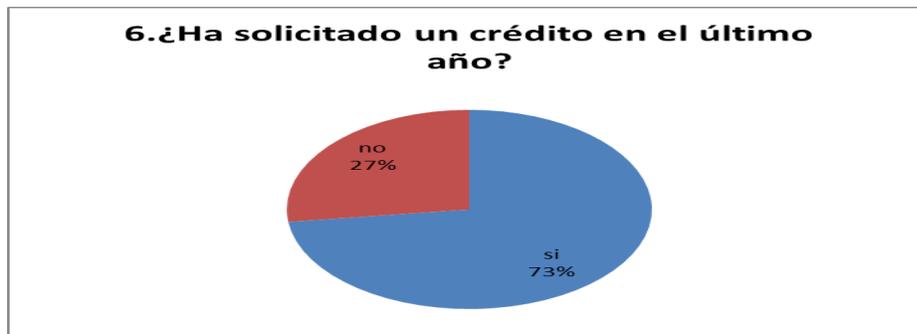
Fuente: Autor

Elaboración: Autor

6. ¿Ha solicitado un crédito el último año?

En cuanto a la frecuencia de crédito se aprecia que existe un gran interés por realizar préstamos pues más del 73% deseaba realizar o realizó una solicitud para un préstamo el año anterior.

GRÁFICO # 11 Solicitud de crédito en el último año.



Fuente: Autor

Elaboración: Autor

7. ¿Le fue otorgado el crédito?

Pero hay que tener en cuenta que aunque un gran número de personas ha solicitado el préstamo a menos de la mitad le fue otorgado

GRÁFICO #12 Obtención de crédito.



Fuente: Autor
Elaboración: Autor

8. ¿Quién le otorgó el crédito?

Parte de los encuestados que aplicaron a un crédito, lo realizaron con los bancos y otros utilizaron otros canales, con tasa de usura.

GRÁFICO # 13 Proveedor del crédito.

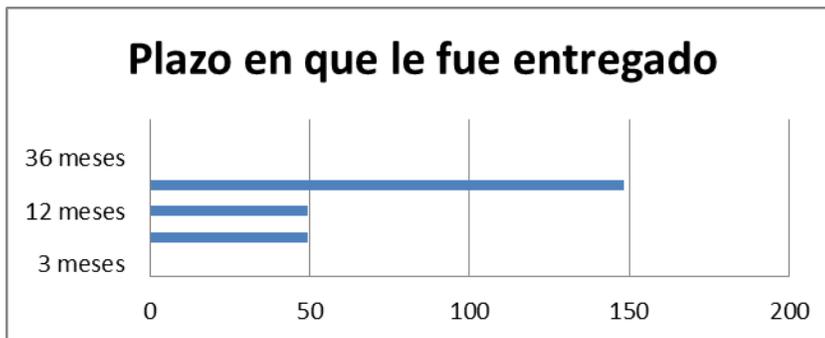


Fuente: Autor
Elaboración: Autor

9. ¿En qué plazo le fue entregado?

El periodo en el que le fue dado el crédito en su mayoría ha sido de 24 meses, lo que se ha observado que existe también una buena cantidad de créditos de un año y seis meses, debido a que es una zona arrocerá y cancelan sus obligaciones cuando termina la cosecha.

GRÁFICO# 14: Plazo de los créditos.



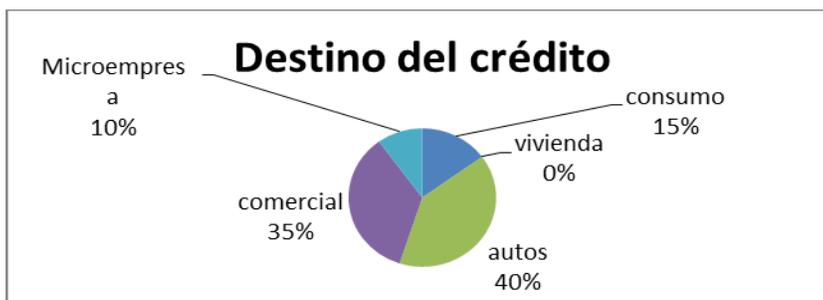
Fuente: Autor

Elaboración: Autor

10. Destino del crédito

En cuando al destino del crédito es para el negocio y para vehículos, debiéndose esto último por ser un sector agrícola donde se necesita sobre todo camionetas para movilizarse.

GRÁFICO # 15 Destino de los créditos.



Fuente: Autor

Elaboración: Autor

2.11 Análisis del precio de OSCUS y la Banca

El negocio de las cooperativas es captar dinero y poder prestar ese dinero a una tasa de interés mayor que la que está pagando, razón por la cual existen topes máximos y mínimos en que se realizan estas transacciones y están fijadas por el Banco Central del Ecuador.

TABLA # 22 Tasa de interés para créditos.

Facilidades de crédito	Tasas en el sistema financiero	Tasa de OSCUS con base – 5% capital prestado	Tasa de OSCUS sin base
Consumo	15% ---15.20%	13.00%	15%
Comercial pyme	11,23 – 11, 26%	-----	11,20%
Microcrédito	18,00% - 24 %	16% - 18%	21%
Vivienda	10,78%	-----	11,35%

Fuente: IFIS y OSCUS

Elaboración: Autor

2.12 Análisis de los productos financieros que existen en el cantón Daule.

TABLA # 23. Productos financieros existentes en Daule.

Producto	Descripción
Tarjeta de débito (banred) cobro de plástico.	Tarjeta utilizada para retiros y consulta de saldos
Banca en línea web	O chequera virtual son transacciones realizadas por medio de la web
A través del celular	Para realizar transferencias, consultas y pagos
Recibo y envío de remesas	Giros internacionales y locales
Cobro de otros servicios, matrículas de vehículos, soat, planillas de servicios básicos	Cobro de servicios públicos como agua, luz teléfono y recaudaciones del SRI
Financiamiento de crédito	Otorgar préstamo

Fuente: IFIS

Elaboración: Autor

2.13 Análisis de los factores internos (MEFI)

La matriz de evaluación del factor interno, es una herramienta de análisis estratégico que nos permite resumir y a la vez evaluar las debilidades y fortalezas de la empresa.

TABLA # 24: Matriz de evaluación de factores internos.

Fortaleza	Peso	Factor	Factor Ponderado	Observación
F1 Imagen Corporativa	30	5	200	Por su experiencia de más de 52 años en el sector cooperativo y sus buenos resultados obtenidos en todo este tiempo la ubican dentro de las 10 primeras cooperativas a nivel nacional.
F2 Grupo Humano	20	4	80	Personal altamente calificado y comprometido con la Institución y los socios que la conforman, en constante desarrollo profesional de capacitaciones por parte del departamento de Talento Humano.
F3. Liquidez	20	4	80	Por su desarrollo y buena administración, su liquidez sobrepasa el índice máximo exigido por el organismo de control lo cual hace que sea una institución confiable y solvente.
F4 Cobertura en diferentes puntos del país.	30	5	150	Amplia cobertura en el país con 11 oficina propias a nivel nacional, pertenecer a la RED de Cooperativas COONECTA con 70 Cooperativas afiliadas a nivel nacional y afiliado al servicio BANRED de cajeros automáticos.
TOTAL	100		510	

Debilidad	Peso	Factor	Factor Ponderado	Observación
D1 Falta de servicios automatizados.	40	3	120	El desarrollo tecnológico no crece con misma agilidad que crece la Institución.
D2 Elevado costo por captación vs el ingreso por la tasa activa.	60	3	180	El dinero que se paga a los inversionistas es mayor al que se cobra por el dinero prestado, lo que en cierta medida se podría retribuir con servicios de beneficio mutuo.
TOTAL	100		300	

Valor Fortaleza		Valor debilidad	
1	Malo	1	Muy baja
2	Regular	2	Baja
3	Bueno	3	Regular
4	Muy bueno	4	alta
5	Excelente		

2.14 Análisis de los Factores Externos (MEFE)

El análisis de la evaluación del factor externo permitirá resumir y evaluar toda la información externa que se tenga.

TABLA # 25 Matriz de evaluación de factores externos.

Oportunidad	Peso	Factor	Factor Ponderado	Observación
O1 Tendencia creciente del mercado hacia el sistema financiero cooperado	60	4	240	Captar el mercado desatendido por la banca tradicional.
O2 Tendencia creciente del mercado Pyme.	40	4	160	Brindar resultados más ágiles y oportunos
Total	100		400	

Amenaza	Peso	Factor	Factor Ponderado	Observación
A1 Cambio en el marco regulatorio.	50	2	100	Que afecte de manera directa a nuestros socios, generando contracción en la economía
A2 Apertura de nuevas Cooperativas de Ahorro y Crédito (Competencia)	50	2	100	Apertura de la competencia con experiencia en sectores estratégicos y vulnerables.
Total	100		200	

Valor oportunidad		Valor de la amenaza	
1	Malo	1	Muy baja
2	Regular	2	Baja
3	Bueno	3	Regular
4	Muy bueno	4	Alta
5	excelente		

2.15 MATRIZ FODA

TABLA # 26 Matriz de evaluación estratégica FODA.

La matriz permite revisar los factores críticos positivos y considerar aquellas oportunidades con aspectos positivos utilizando la fortaleza, en lo que respecta a las debilidades este es un factor crítico negativo que se lo deberá eliminar o reducir su efecto, la amenaza es realmente un aspecto negativo externo que podría obstaculizar el logro de nuestro objetivo el cual no se puede controlar.

	Fortaleza		Debilidad	
	F1 Imagen Corporativa	F2 Cobertura en diferentes puntos del país.	D1 Falta de servicios automatizados.	D2 Elevado costo por captación vs el ingreso por la tasa activa.
Oportunidad				
O1 Tendencia creciente del mercado hacia el sistema financiero cooperado	Captar nuevos socios	Capacidad de poder realizar transacciones en todo el país sin tener que realizar grandes desplazamientos para ello.	La implementación de tecnología tiene que ir en ambos sentidos tanto para el cliente interno como externo	Confianza del público al sistema Cooperado mediante otros servicios
O2 Tendencia creciente del mercado Pyme.	Aprovechar el segmento de mercado brindando confianza y agilidad profesional en el servicio.	Integración de nuevas redes en el cooperativismo mediante convenios.		
Amenazas				
A1 Cambio en el marco regulatorio.	Posicionarse	Apertura de convenios Interinstitucionales		
A2 Apertura de nuevas Cooperativas de Ahorro y Crédito (Competencia)	Captar un buen porcentaje del mercado.		Alianza con la competencia directa e indirecta	

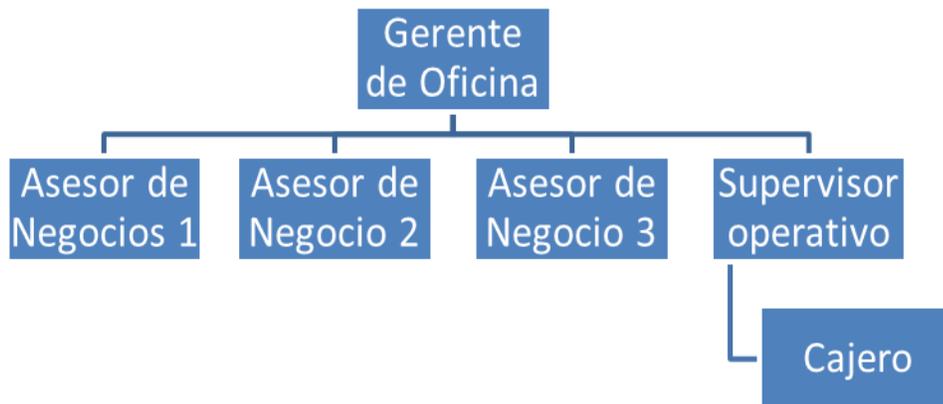
CAPÍTULO III

Análisis administrativo y técnico

3.1 Estructura organizativa para la nueva sucursal

Debido al tamaño de la sucursal se ha escogido un organigrama típico con que ha trabajado OSCUS en otros cantones, donde la responsabilidad está en el Gerente de sucursal, la parte operativa va a estar supervisada por el supervisor operativo, el área de ventas propiamente dicho es realizado por los asesores de negocios y el trato por ventanilla para los depósitos por medio de una cajera.

GRÁFICO # 16: Organigrama sugerido para OSCUS Daule.



Fuente: Autor
Elaboración: Autor

3.2 Análisis de Puestos y funciones

Cajero

Responsable

De una oportuna y cordial atención al cliente en transacciones de depósito, retiro, pagos y cobros así como también del manejo y custodia de los valores a su cargo.

Funciones

Atiende a los clientes priorizando los requerimientos de personas con capacidades diferentes de la tercera edad y mujeres embarazadas.

Maneja, controla y custodia el efectivo, cheques y documentos valorados a su cargo.

Custodia y maneja las claves de acceso al sistema informático y cajas fuertes las que son personales e intransferibles.

Procesa en el sistema informático las transacciones de conformidad con el documento de respaldo de acuerdo a las políticas y procedimientos establecidos, dentro del horario y ámbito de su competencia.

Responsable por la correcta aplicación de la normativa, política, procesos y procedimientos en el ámbito de su competencia y los establecimientos en el reglamento de gestión de talento humano

Título que debe tener la persona que ocupa el cargo.

Ingeniería comercial, auditoría, economía o administración de empresas.

Asesor de negocios

Responsable

De realizar la gestión comercial con socios clientes y potenciales usuarios de los productos y servicios de la cooperativa.

Funciones

Asesoramiento, capacidad de negociación y ejecutor de colocación, captación de recursos monetarios, servicios financieros y no financieros.

Verificación y validación de información de socios/clientes

Seguimiento y recuperación de cartera de crédito y mantenimiento de portafolio de captaciones.

Capacidad de análisis crítico de perfiles de clientes para captaciones y captaciones.

Mantenimiento y crecimiento de socios/clientes

Supervisor operativo

Responsable

Del proceso contable de la oficina, control de entrada y salidas de dinero, bóveda en general y de la custodia de documentos importantes como pagarés, escrituras, etc.

Funciones

Afectaciones de caja

Impresión de comprobantes contables.

Archivo de comprobantes contables y soportes.

Reportes de especies falsas

Recepción, revisión y control de pagarés emitidos

Revisión y archivo de documentos valorados.

Emisión de reporte de pagarés cancelados y entrega.

Autorización de retiros mayores.

Entrega de turno de servicios médicos.

Pago a proveedores.

Elaboración de ajustes contables.

Cuadre de caja y bóvedas

Reporte de arqueos de caja

Reporte totales de cajeros.

Elaboración de transferencias internas.

Elaboración de transferencias interbancarias.

Elaboración del balance mensual de la oficina.

Notificación de novedad de vehículo a gerencia.

Cuadre diario de caja chica

Desbloqueo de cuenta.

Conciliación de pagarés e hipotecas

Gerente de oficina

Responsable

De la posición ejecutiva, de la gestión comercial, administrativa y de cumplimiento de presupuesto de la oficina a su cargo y de la ejecución de servicios no financieros y de la comercialización de productos y servicios financieros.

Ejerce la representación legal de la oficina por delegación de la gerencia general en los actos y contratos permitidos por la ley y normativa de la cooperativa.

Responsabilidad

Del desarrollo y cumplimiento de la gestión comercial de su oficina.

Del cumplimiento del presupuesto de su oficina.

De la gestión administrativa de la oficina a cargo.

Representante de la oficina en actos y contratos.

3.3 Operatividad de la Cooperativa OSCUS en Daule

La operatividad de la oficina en Daule dependerá de la captación y colocación de los recursos monetarios para el desarrollo de la actividad comercial del cantón como financiera de la oficina operativa.

3.3.1 Requisitos para acceder a créditos

Para personas en relación de dependencia.

- Impuesto predial, para determinar si tienen una vivienda a su nombre
- Certificado que indique el tiempo que lleva laborando, cargo e ingresos mensuales (3 roles de pagos)
- Copia de cédula de identidad.
- Copia de papeleta de votación

- Copia de planilla de servicio básicos del domicilio

Para personas independientes

- Planillas del pago de Impuesto a la renta
- Copia de cédula
- Copia de papeleta de votación
- Copia de planilla de servicio básicos del domicilio
- Copia de las 3 últimas declaraciones del impuesto del valor agregado.

3.3.2 Requisitos para ser socio de la Cooperativa OSCUS Ltda.

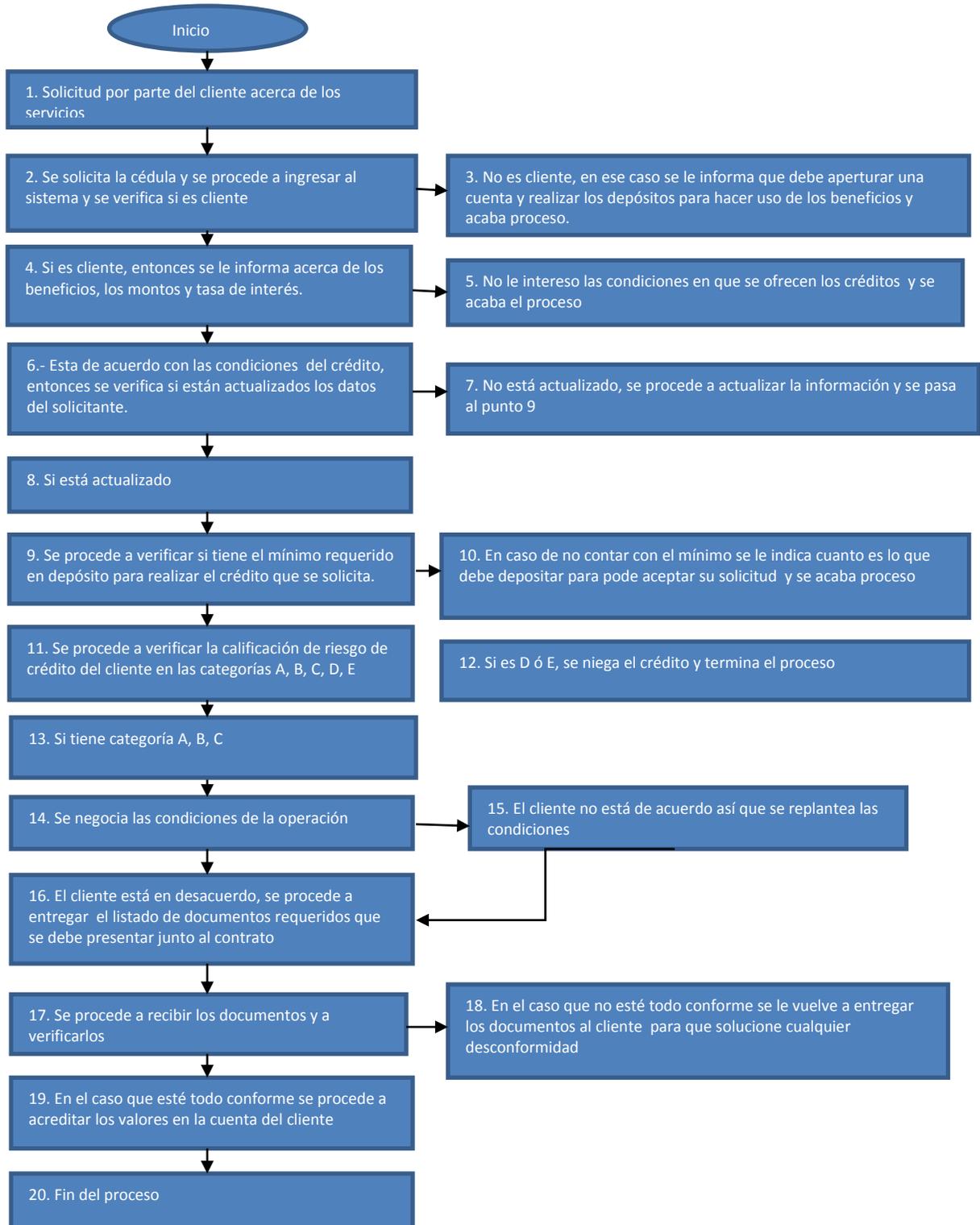
Para ser socio de la Cooperativa necesita aperturar una cuenta de ahorro con los siguientes requisitos.

- Copia de cédula
- Copia de papeleta de votación
- Copia de planilla de servicio básicos del domicilio

3.4 Flujo de procesos

El flujo de proceso son los pasos a seguir para cualquier transacción, los flujos más relevantes para la sucursal del cantón Daule, son el flujo de créditos y el flujo de proceso para depósitos.

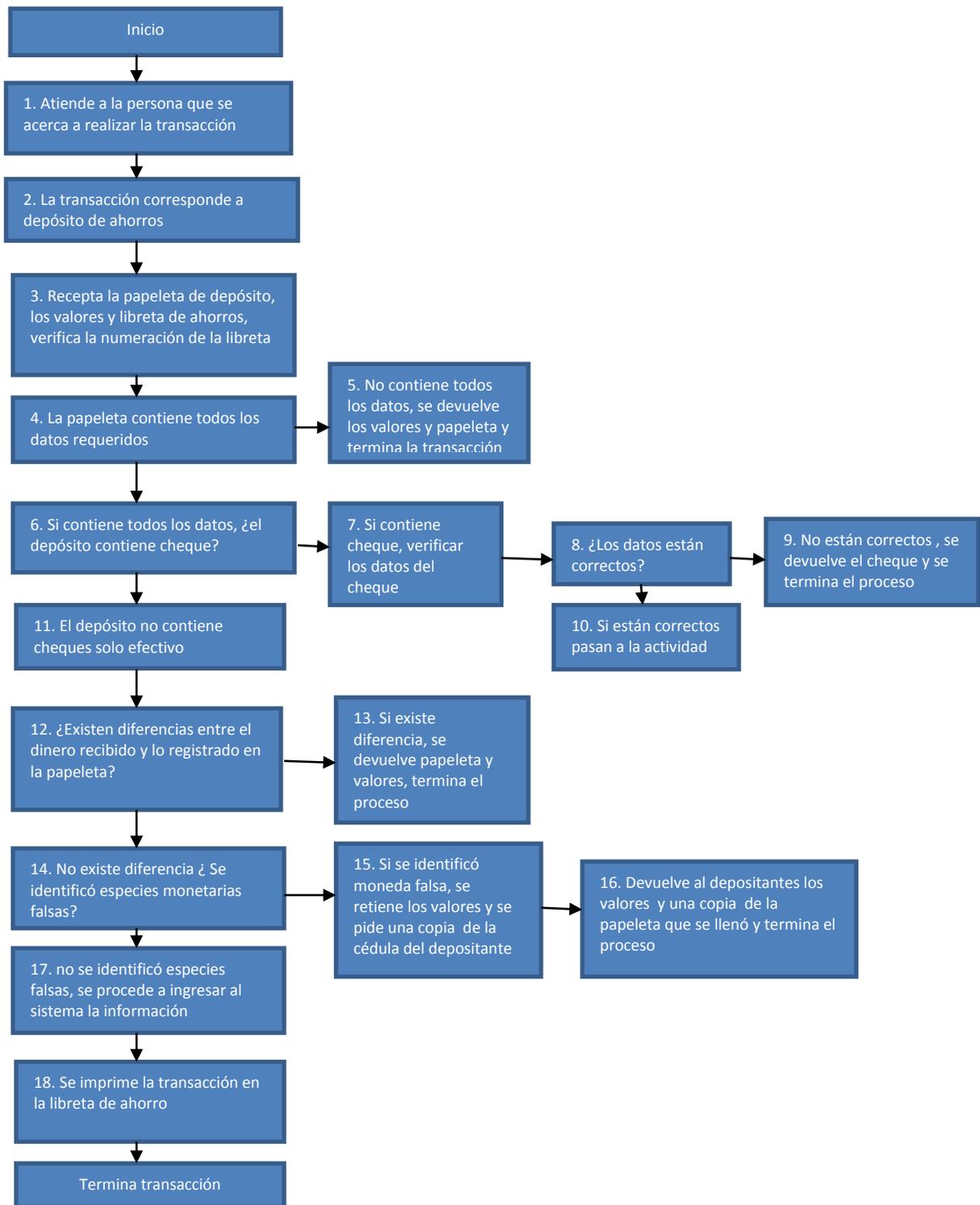
GRÁFICO #17 Flujo de procesos para créditos.



Fuente: Autor

Elaboración: Autor

GRÁFICO # 18 Flujo de procesos para depósitos.



Fuente: Autor

Elaboración: Autor

3.5 Inmobiliario e instalaciones para el funcionamiento de la oficina en Daule.

El inmobiliario básico para la gerencia está determinado por su lugar de trabajo e insumos necesarios, en este caso sería el escritorio y el ordenador, como el gerente recibe visitas diarias de clientes importantes es necesario que este posea un par de sillas para que puedan sentarse cómodamente los clientes y como instrumentos de trabajo adicionales está la impresora y los archivadores para guardar los comunicados y papeles importantes.

TABLA # 27. Requerimiento de oficina de gerencia.

Descripción	Cantidad	Precio (\$)	Observación	Año de vida útil
Escritorio	1	400	Tipo ejecutivo, madera suave	10
Archivador	1	100	De oficina metálico	15
Silla ejecutiva tipo 1	1	50	Silla ergonómica con laterales para descansar brazos	10
Silla ejecutiva tipo 2	2	60	Silla ergonómica de cuerina, sin apoyo lateral	10
Computador	1	700	De mesa, tipo clon pero con piezas Intel	3
impresora	1	200	De triple función y con ahorro de tinta.	3

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

En lo que respecta al supervisor operativo este tiene las mismas necesidades que el gerente, pero con la diferencia que su oficina es más pequeña que la anterior, puesto que él es el encargado de supervisar las operaciones diarias del cajero es indispensable que tenga en su oficina mínimo dos sillas para que puedan sentarse los miembros de la empresa o clientes que tengan alguna duda que él pueda solucionar.

TABLA # 28 Requerimiento del supervisor operativo.

Descripción	Cantidad	Precio (\$)	Observación	Año de vida útil
Escritorio	1	400	Tipo ejecutivo, madera suave	10
Archivador	1	100	De oficina metálico	15
Silla ejecutiva tipo 1	1	50	Silla ergonómica con laterales para descansar brazos	10
Silla ejecutiva tipo 2	2	60	Silla ergonómica de cuerina, sin apoyo lateral	10
Computador	1	700	De mesa, tipo clon pero con piezas Intel	3
impresora	1	200	De triple función y con ahorro de tinta.	3

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Los asesores de negocios son las primeras personas de la institución en tomar contacto con los clientes o prospectos de clientes, por lo cual deben tener un área confortable para tratar con ellos, y la información necesaria al instante para atenderlos.

TABLA # 29 Requerimiento de asesores de negocios.

Descripción	Cantidad	Precio (\$)	Observación	Años De vida útil
Escritorio	3	1200	Tipo ejecutivo, madera suave	10
Archivador	3	300	De oficina metálico	15
Silla ejecutiva tipo 1	3	150	Silla ergonómica con laterales para descansar brazos	10
Silla ejecutiva tipo 2	6	180	Silla ergonómica de cuerina, sin apoyo lateral	10
Computador	3	2.100	De mesa, tipo clon pero con piezas Intel	3
impresora	3	600	De triple función y con ahorro de tinta.	3

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

El cajero atiende a los clientes desde ventanilla y en donde realizan las transacciones de sus cuentas, existe un constante movimiento de efectivo, razón por la cual se necesita de máquinas que faciliten esa labor como contadoras de billetes y monedas, además de sus equipos computacionales para registrar la transacción que se realiza.

TABLA # 30 Requerimiento de cajero

Descripción	Cantidad	Precio (\$)	Observación	Años de vida útil
Área de caja	1	400	Adecuación con infraestructura MDF y vidrio	10
Contador de billete	1	300	Contador de billete marca Casio	5
Contador de moneda	1	300	Contador de moneda marca Casio	5
Silla ejecutiva tipo 1	1	50	Silla ergonómica con laterales para descansar brazos	10
Computador	1	700	De mesa, tipo clon pero con piezas Intel	3
impresora	1	200	De cinta auto cambiante tipo matricial	3

Fuente: Autor**Elaboración: Autor**

La cooperativa OSCUS es una institución formal, que respecta las normas legales de propiedad intelectual del país, motivo por el cual se ve en la obligación de pago de derechos de propiedad intelectual de programas que se utilizan en la sucursal.

TABLA #31 Programas y pago de patentes.

Descripción	Cantidad	Precio (\$)
Windows	1	500

Fuente: Autor**Elaboración: Autor**

Determinadas las necesidades individuales de cada uno de los miembros de la institución se procede a consolidar toda la información tal como se aprecia en el siguiente cuadro, además de eso se establece su precio promedio en base al promedio del mercado, y determinando la vida útil de cada uno de ellos teniendo en cuanto a la tabla de vida útil (Ver anexo 3).

TABLA #32 Resumen de bienes y su vida útil.

Muebles	Cantidad	Precio (\$)	Total (\$)	Vida útil
Escritorio	5	400	2000	10
Archivador	5	100	500	15
Silla ejecutiva tipo 1	6	50	300	10
Silla ejecutiva tipo 2	12	60	720	10
Computador	6	700	4200	3
impresora	6	1200	7200	3
Contador de billete	1	300	300	5
Transformador eléctrico	1	4500	4500	20
Caja fuerte Temporizadas	1	20000	20000	30
Sistemas de Alarmas contra incendio	1	1500	12000	10
Generador de Emergencia	1	30000	30000	10
sistema de circuito cerrado	1	1200	1200	10

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Una vez establecido los precios de los bienes y su vida útil, se determinó el programa de reemplazo teniendo en cuenta que se escogió el método de depreciación en línea recta con valor contable de salvamento igual a cero. En el programa de reemplazo se consideró que los precios son constantes a lo largo de la vida del proyecto.

TABLA #33 Calendario de reemplazo de los bienes.

Descripción	Total (\$)	Vida útil	AÑOS											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Escritorio	2000	10												0
Archivador	500	15												0
Silla ejecutiva tipo 1	300	10												0
Silla ejecutiva tipo 2	720	10												0
Computador	4200	3			4200			4200					4200	
impresora	7200	3			7200			7200					7200	
Contador de billete	300	5					300							0
Transformador eléctrico	4500	20												0
Caja fuerte Temporizadas	20000	30												0
Sistemas de Alarmas contra incendio	12000	10												0
Generador de Emergencia	30000	10												0
sistema de circuito cerrado	1200	10												0
TOTAL			0	0	11400	0	300	11400	0	0	11400	0		0

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

3.6 Permisos para el funcionamiento de la oficina en el cantón Daule.

Como toda empresa que va a abrir una nueva sucursal esta debe de cumplir una serie de requisitos, tanto tributarios como requerimientos de los municipios de cada sector, tales como uso de suelo y cumplir con los requisitos para las tasas de habilitación etc., hay que tener en cuenta que hay gastos que se realizan una sola vez al iniciar el negocio y que estos gastos se pueden amortizar en los siguientes 3 años, mientras existen otros gastos de funcionamiento anual como son el permiso del cuerpo de bomberos, la patente municipal y tasa de habilitación así que estos gastos

anuales se los han considerado como gastos indirectos pues no son propios del negocio pero son necesarios para su funcionamiento,

TABLA # 34 Permisos de funcionamiento en el Cantón Daule.

Gastos constitución (\$)			
Uso de suelo		40	40
Supervisión y vigilancia		20	20
gastos legales		300	300
total gastos constitución			360
Pago anual de permisos			
permiso cuerpo de bombero		150	150
patente municipal		100	100
permiso de funcionamiento		100	100

Fuente: Autor

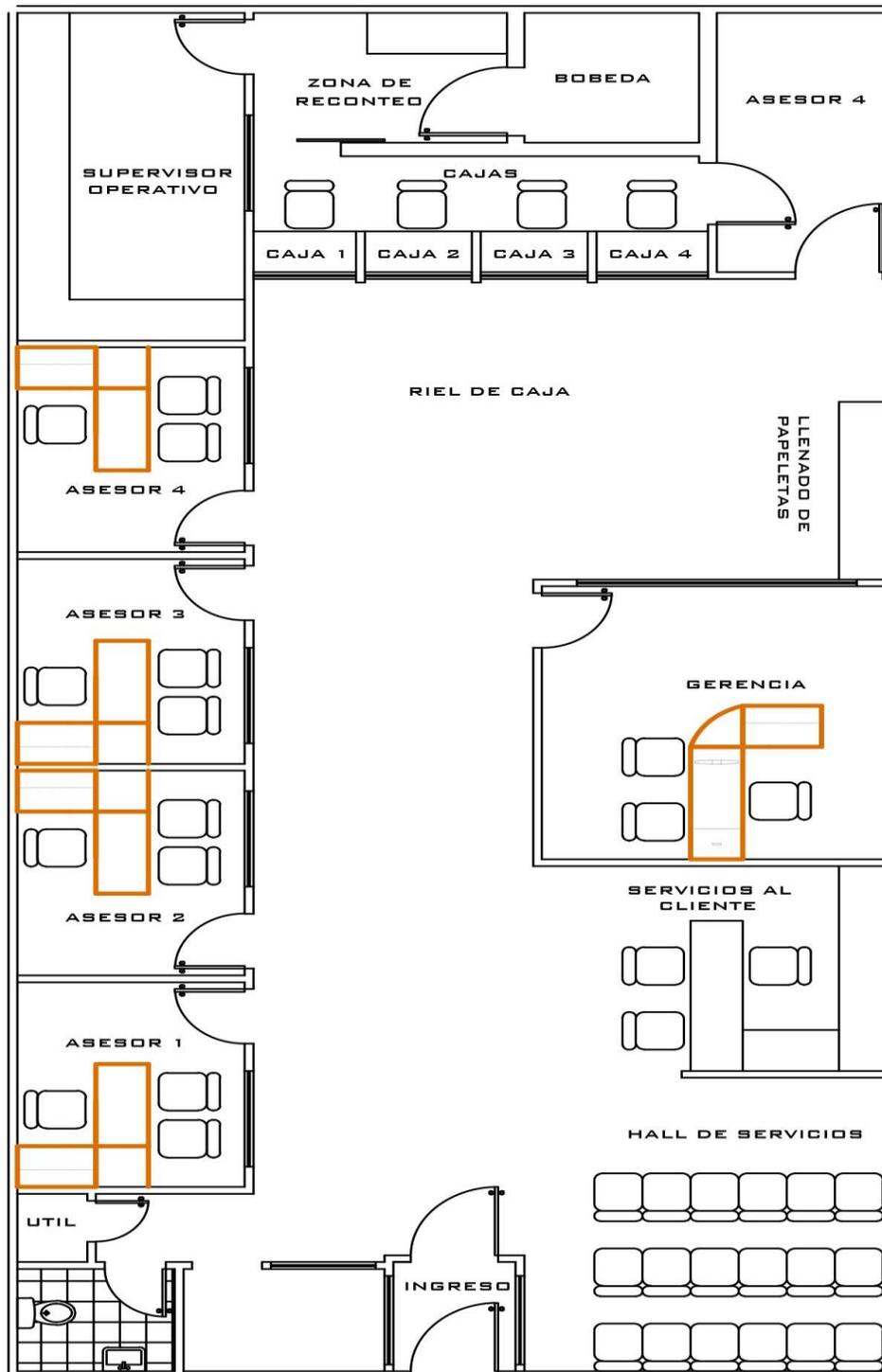
Elaboración: Autor

3.7 Diseño preliminar de la distribución de la nueva sucursal

GRÁFICO # 19 Diseño de la oficina OSCUS en Daule

Las características de las instalaciones son de tipo estandar de la compañía, siguiendo las normas de seguridad sugerida por expertos del tema, se ha propuesto un diseño a futuro con cuatro ventanillas pero para su inicio se empezará con un solo cajero para la atención en caja, una oficina para el supervisor operativo y cuatro oficinas para asesores de negocios, empezando en sus inicios solo con tres asesores de negocios, una oficina de gerencia, doble puerta de ingreso para el control del

guardia de seguridad y un hall de servicio para que los clientes puedan esperar su turno para ser atendidos y la posibilidad de un cubículo adicional de asistencia.



Fuente: Autor
Elaboración: Autor

CAPÍTULO IV

Plan de Mercadeo

4.1 Establecimiento de objetivos

Darse a conocer en el mercado de Daule y cantones cercanos.

Posicionar en la mente de los habitantes de Daule y cantones aledaños la presencia de la Cooperativa OSCUS, de que pueden cubrir sus necesidades de financiamiento.

Tratar de conseguir en el menor tiempo posible la aceptación de los clientes de Daule.

Llegar a captar el número mínimo de socios que permita alcanzar el punto de equilibrio en el menor plazo y seguir creciendo año a año a fin de captar nuevos socios y atender nuevas necesidades. Teniendo como meta un crecimiento del 5%.

4.2 Definición de estrategias

Objetivo: Darse a conocer en el mercado de Daule y sectores aledaños al cantón.

Los costos de mercadeo de la nueva sucursal serán soportados por la matriz en primera instancia, de tal forma que los costos para la sucursal van a ser cero. Las estrategias a desarrollarse para este objetivo serían:

E1. Realizar campaña de información personalizada a distintos locales comerciales del cantón Daule y cantones vecinos.

Por medio de los asesores financieros, organizar la campaña de difusión puerta a puerta, contando para ello con la experiencia en el campo y de otras aperturas de sucursales.

E2. Realizar campañas de publicidad en medios de comunicación.

Actualmente OSCUS transmite cuñas a nivel nacional, para la nueva sucursal se puede agregar al final del mensaje nueva sucursal Daule, lo cual no representaría costos adicionales, de igual forma se realizan campañas por medio de prensa escrita una o dos veces al mes, en estos espacios se puede agregar nueva sucursal Daule.

E3. Realizar fiesta de apertura de la nueva oficina invitando a autoridades del cantón y cantones vecinos.

En la apertura del nuevo local se puede hacer unas cartas de invitación a diferentes autoridades del cantón, para una cena y de esta forma dar mayor realce y tratar de formar lazos entre las autoridades para que sea más fácil poder entrar a distintas instituciones para el crédito de sus empleados.

4.3 Plan de acción.

Desarrollo de las estrategias para la nueva oficina del cantón Daule con sus respectivos planes de acción.

TABLA # 35 Plan de acción para la estrategia 1.

Estrategias	Plan de acción
E1. Realizar campaña de información personalizada a distintos locales comerciales del cantón Daule y cantones vecinos.	1. Seleccionar a los asesores financieros.
	Gasto de personal
	Publicación en el periódico
	Prueba de recursos Humano
	2. Entrenarlos acerca de los beneficios que posee la cooperativa.
	Movilización de capacitadores
	Material de capacitación
	3. Dividirlos por zona.
	Compra de diagrama del cantón.
	Solicitar estadísticas al INEC y Municipio de Daule
	4. Entregar el material necesario para informar a los propietarios de los comerciales y público en general
	Papelería.
	5. Hacer un cronograma de visita
	6. Receptar el informe de visitas

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

TABLA # 36 Plan de acción para la estrategia 2.

Estrategias	Plan de acción
E2. Realizar campaña de publicidad en medios de comunicación.	1. Hablar con la agencia publicitaria y solicitar el cambio
	Llamada telefónica
	Realizar la solicitud por escrito
	2. Revisar el cambio y aprobarlo
	3. Llevar los nuevos spots a las radios y programas donde se transmiten.
	Gastos de transporte
	4. Estar atentos en la transmisiones que se realizaron para cerciorarse si efectivamente se hicieron.
	Tener una radio para escuchar los spots publicitarios.

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

TABLA # 37 Plan de acción para la estrategia 3.

Estrategias	Plan de acción
E3. Realizar fiesta de apertura invitando a autoridades del cantón y cantones vecinos.	1. Conseguir el nombre de las autoridades que se desean invitar.
	2. Hacer el listado de los invitados potenciales
	Realizar las invitaciones
	Se envía arte a la imprenta
	Mandar a entregarlas
	3. Comprometer a las autoridades para que asistan
	4. Realizar llamada de confirmación.
	5. Realizar la contratación del buffet

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

4.4 Recursos necesarios para implementar el plan de acción

Tabla # 38 Recursos necesarios para la estrategia 1.

Plan de acción	Recursos necesarios
1. Seleccionar a los asesores financieros.	Escoger el mejor personal para que atienda en la nuevas sucursales
Gasto de personal	Roles de pago
Publicación en el periódico	Costo de publicación
Prueba de recursos Humano	De las personas más idóneas se escoge la terna para las entrevistas finales
2. Entrenarlos acerca de los beneficios que posee la cooperativa.	La capacitación es una política permanente de la cooperativa y sobre todo para los nuevos empleados para que se adapten rápido a la empresa.
Movilización de capacitadores	Como el personal va a ser de Daule, el personal de capacitación en su mayoría proviene de la matriz que es en Ambato.
Material de capacitación	Los materiales de capacitación son las carpetas con la información de la compañía, políticas y productos.
3. Dividirlos por zona.	Para que no haya duplicación de trabajo se divide la zona de la ciudad y se la reparte a un grupo de consultores.
Compra de diagrama del cantón.	Para dividir por zona y que sepan los asesores donde comienzan y terminan sus áreas.
Solicitar estadísticas al INEC y municipio de Daule	Coste de las estadísticas, dispositivos de almacenamiento y movilización.
4. Entregar el material necesario para informar a los propietarios de los comerciales y público en general	Trípticos y demás material publicitario.
Papelería.	Acerca de los trámites, los contratos, y copias que se necesitan para realizar un contrato
5. Hacer un cronograma de visita	Para cumplir metas semanales
6. Receptar el informe de visitas	Control de cumplimiento.

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

TABLA # 39 Recursos necesarios para la estrategia 2.

Plan de acción	Recursos necesarios
1. Hablar con la agencia de publicidad y solicitar el cambio	Por parte de la matriz que es la que realiza ese tipo de contrataciones
Llamada telefónica	Para ver el avance de las contrataciones
Realizar la solicitud por escrito	Se realiza a la matriz
2. Revisar el cambio y aprobarlo	La matriz envía las cuñas para una aprobación del jefe de la sucursal nueva
3. Llevar los nuevos spots a las radios y programas donde se transmiten.	Una vez aprobado los spot son enviados al jefe de la sucursal y este los envía a las diferentes radio que han sido aprobadas
Gastos de transporte	La movilización a diferentes estaciones de radio.
4. Estar atentos en la transmisiones que se realizaron para cerciorarse si efectivamente se hicieron.	Dependiendo si la transmisión es nacional alguien de la agencia de publicidad lo realiza o puede ser de la sucursal para cerciorarse que se cumpla lo pactado con las estaciones.
Tener una radio para escuchar los spots publicitarios.	En el caso que las transmisiones sean locales.

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

TABLA # 40 Recursos necesarios para la estrategia 3.

Plan de acción	Recursos necesarios
1. Conseguir el nombre de las autoridades que se desean invitar.	Guía telefónica donde se encuentre el número de instituciones públicas y privadas del cantón
2. Hacer el listado de los invitados potenciales	Línea telefónica, computadora con acceso a internet
3. Realizar las invitaciones	Se debe ir a la imprenta y escoger entre los diferentes diseños y entregar el listado de los invitados para que los pongan en cada una de las invitaciones.
4. Se envía arte a la imprenta	Medio de transporte, dispositivo de almacenamiento
5. Mandar a entregarlas	Los gastos de movilización, por parte del encargado.
6. Comprometer a las autoridades para que asistan	Por medio de llamadas telefónicas y dando a conocer cuánto nos gustaría su presencia en el acto.
7. Realizar llamada de confirmación.	Para evitar que se olviden o vayan a asistir
8. Realizar la contratación del buffet	Realizar tres cotizaciones, elegir la mejor en precio y calidad.

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

4.5 Indicadores de verificación para el cumplimiento de las estrategias

Para cerciorarse que se cumplan los planes de acción es indispensable definir cuáles serán los indicadores de verificación.

TABLA # 41 Indicadores de verificación para la estrategia 1.

Recursos necesarios	Indicadores de verificación
Escoger el mejor personal para que atienda en la nuevas sucursales	Para las nuevas oficinas en Daule, de preferencia que vivan en el cantón.
Roles de pago	Rol de pago del personal de recurso humano
Costo de publicación	Número de publicaciones, y costos de las facturas de los medios utilizados.
De las personas más idóneas para escoger la terna ante de las entrevistas finales	Resultados de las pruebas, para ver las mayores puntuaciones
La capacitación es una política permanente de la cooperativa y sobre todo para los nuevos empleados para que se adapten rápido a la empresa.	Nota que sacan al final de curso
Como el personal va ser de Daule, el personal de capacitación en su mayoría proviene de la matriz que es en Ambato.	Registro de transporte de la institución, y egreso de caja para movilización.
Los materiales de capacitación son las carpetas con la información de la compañía, políticas y productos.	Firma en registro de entrega
Para que no haya duplicación de trabajo se divide la zona de la ciudad y se la reparte a un grupo de consultores.	Plano donde se muestre la división por zonas para el personal
Para dividir por zona y que sepan los asesores donde comienzan y terminan sus áreas.	Facturas, y planos

Coste de las estadísticas, dispositivos de almacenamiento y movilización.	Archivos entregados, y solicitudes que entrega la institución
Trípticos y demás material publicitario.	Facturas y material en sí.
Acerca de los tramites, los contratos, y copias que se necesitan para realizar un contrato	Firma de hoja de recibo
Para cumplir metas semanales	Cronograma
Control de cumplimiento.	Hoja de informe de visitas

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

TABLA # 42 Indicadores de verificación para la estrategia 2.

Recursos necesarios	Indicadores de verificación
Por parte de la matriz que es la que realiza ese tipo de contrataciones	Contrato realizado con la agencia.
Para ver el avance de las contrataciones	Registro de llamadas
Se realiza a la matriz	Copia de recibido
La matriz envía las cuñas para una aprobación del jefe de la sucursal nueva	Hoja de aprobación y contrato, junto con copia de factura
Una vez aprobados los spot son enviados al jefe de la sucursal y este los envía a las diferentes radios que han sido aprobadas	Hoja de recibido firmada por personal de la radio.
La movilización a diferentes estaciones de radio.	Registro de movilización
Dependiendo si la transmisión es nacional alguien de la agencia de publicidad lo realiza o puede ser de la sucursal para cerciorarse que se cumpla lo pactado con las estaciones.	Cuña y verificación por el personal a cargo
En el caso que las transmisiones sean locales.	Anotación de la cuña y la hora en que fue transmitida

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

TABLA # 43 Indicadores de verificación para la estrategia 3.

Recursos necesarios	Indicadores de verificación
Guía telefónica donde se encuentre el número de instituciones públicas y privadas del cantón	Guías y demás listas para escoger a los invitados
Línea telefónica, computadora con acceso a internet	Lista terminada
Se debe ir a la imprenta y escoger entre los diferentes diseños y entregar el listado de los invitados para que los pongan en cada una de las invitaciones.	Invitaciones, factura de las invitaciones.
Medio de transporte, dispositivo de almacenamiento	Factura de la imprenta
Los gastos de movilización, por parte del encargado.	Hoja de recibido debidamente firmada
Por medio de llamadas telefónicas y dando a conocer cuánto nos gustaría su presencia en el acto.	Asistencia de las autoridades,
Para evitar que se olviden o vayan a asistir	Registro de llamada
Realizar tres cotizaciones, elegir la mejor en precio y calidad.	Proformas

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

4.6 Responsable del cumplimiento de las estrategias.

Como cada estrategia tiene un medio de verificación también es indispensable definir quien es el encargado de realizar dicha estrategia, para conocer si ha hecho o no lo que se había planificado y saber de esa forma como se puede remediar y sobre quien cae la responsabilidad.

TABLA # 44 Responsables para la estrategia 1.

Recursos necesarios	Responsables
Escoger el mejor personal para que atienda en la nuevas sucursales	Jefe de Talento Humano (matriz)
Roles de pago	Subgerente Financiero (matriz)
Costo de publicación	Asistente de Marketing (matriz)
De las personas más idóneas para escoger la terna ante de las entrevistas finales	Delegada de Talento humano (matriz)
La capacitación es una política permanente de la cooperativa y sobre todo para los nuevos empleados para que se adapten rápido a la empresa.	Jefes departamentales de Negocios (matriz)
Como el personal va ser de Daule, el personal de capacitación en su mayoría proviene de la matriz que es en Ambato.	Departamento de Talento Humano (matriz)
Los materiales de capacitación son las carpetas con la información dela compañía, políticas y productos.	Departamento de Talento Humano (matriz)
Para que no haya duplicación de trabajo se divide la zona de la ciudad y se la reparte a un grupo de consultores.	Gerente de oficina (sucursal)
Para dividir por zona y que sepan los asesores donde comienzan y terminan sus áreas.	Supervisora Operativa (sucursal)
Coste de las estadísticas, dispositivos de almacenamiento y movilización.	Gerente de oficina (sucursal)
Trípticos y demás material publicitario.	Asistente de Marketing (matriz)
Acerca de los trámites, los contratos, y copias que se necesitan para realizar un contrato	Proveeduría (matriz)
Para cumplir metas semanales	Asesores de negocios (sucursal)
Control de cumplimiento.	Sub gerencia comercial (matriz)

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

TABLA # 45 Responsables para la estrategia 2.

Recursos necesarios	Responsables
Por parte de la matriz que es la que realiza ese tipo de contrataciones	Jefe de Marketing (matriz)
Para ver el avance de las contrataciones	Asistente de Marketing (matriz)
Se realiza a la matriz	Asistente de Marketing (matriz)
La matriz envía las cuñas para una aprobación del jefe de la sucursal nueva	Jefe de Marketing y Gerente General (matriz)
Una vez aprobado los spot son enviados al jefe de la sucursal y este los envía a las diferentes radio que han sido aprobadas	Jefa de Marketing (matriz)
La movilización a diferentes estaciones de radio.	Asistente de Subgerencia financiera (matriz)
Dependiendo si la transmisión es nacional alguien de la agencia de publicidad lo realiza o puede ser de la sucursal para cerciorarse que se cumpla lo pactado con las estaciones.	Asistente de Marketing y Relacionista Pública (matriz)
En el caso que las transmisiones sean locales.	Asistente de Marketing (matriz)

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

TABLA # 46 Responsables para la estrategia 3.

Recursos necesarios	Responsables
Guía telefónica donde se encuentre el número de instituciones públicas y privadas del cantón	Jefe de marketing (matriz)
Línea telefónica, computadora con acceso a internet	Asistente de marketing (matriz)
Se debe ir a la imprenta y escoger entre los diferentes diseños y entregar el listado de los invitados para que los pongan en cada una de las invitaciones.	Asistente de marketing (matriz)
Medio de transporte, dispositivo de almacenamiento	Asistente de Marketing (matriz)
Los gastos de movilización, por parte del encargado.	Asistente de Marketing (matriz)
Por medio de llamadas telefónicas y dando a conocer cuánto nos gustaría su presencia en el acto.	Relacionista público (matriz)
Para evitar que se olviden o vayan a asistir	Asistente Administrativo (matriz)
Realizar tres cotizaciones, elegir la mejor en precio y calidad.	Asistente Administrativo (matriz)

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

CAPÍTULO V

Estudio Financiero

5.1 Inversión Inicial

Para la inversión inicial se ha considerado los desembolsos asociados a la adquisición de bienes muebles, de adecuación y remodelación, además de ello se ha hecho énfasis en los gastos legales que debe incurrirse para iniciar las operaciones.

TABLA # 47 Proyección de gastos de inversión.

Inversión Inicial

Muebles	Cantidad	Precio (\$)	Total (\$)
Escritorio	5	400	2000
Archivador	5	100	500
Silla ejecutiva tipo 1	6	50	300
Silla ejecutiva tipo 2	12	60	720
Computador	6	400	2400
impresora	6	200	1200
Contador de billete	1	300	300
		total	15220
Transformador eléctrico	1	4500	4500
Caja fuerte Temporizadas	1	20000	20000
Central de Aire Acondicionado	3	1600	4800
Sistemas de Alarmas contra incendio	1	1500	12000
Generador de Emergencia	1	30000	30000
sistema de circuito cerrado	1	1200	1200
		total	72500
Adecuación			
Pintura		1000	1000
Divisiones		2000	2000
total adecuaciones			3000
Gastos constitución			
Uso de suelo		40	40
Supervisión y vigilancia		20	20
gastos legales		300	300
total gastos constitución			360
PAGO ANUAL DE PERMISOS			
permiso cuerpo de bombero		150	150
patente municipal		100	100
permiso de funcionamiento		100	100
		total	350
		total	83630

Fuente y Elaboración: Autor

La Inversión inicial de la nueva oficina se ha calculado en un estimado de \$83.630,00 basado en los siguientes puntos: Mobiliario de Oficina, Equipos de Computación, Sistemas, Central de aire acondicionado, hay que tener en cuenta que existen rubros fuertes como los generadores y plantas eléctricas, pero son requisitos que imponen las autoridades de control. Además de eso, por apertura de sucursal se prefiere que el local sea arrendado y en una zona céntrica de la ciudad, motivo por el cual no se incluye infraestructura, pero si hay gastos altos de adecuación.

5.2 Mercado objetivo de depositantes

Tabla # 48 Proyección de depósitos y pólizas a plazo.

DEPÓSITOS Y PÓLIZAS A PLAZOS

Depósitos	
Número de Depositantes	1500
Ahorro Promedio	\$295
Total de Depósitos	\$442,500
Interés pagado en depósitos (2%)	\$8,850
Encaje bancario	\$22,125
Transferencia de matriz	\$300,000
Pólizas de inversión	
Número de clientes (20% de depositantes)	75
Inversión promedio	\$5,000
Total de ingreso por inversión	\$375,000
Interés pagado (6%)	\$22,500

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

El depósito inicial ha sido calculado en base a los datos obtenidos en la Investigación de mercado de las 64534 personas que representan la población objetiva de la Cooperativa OSCUS Ltda.,(Ver tabla 20) de la cual el 65% ahorra de alguna manera (Ver Gráfico 6), población que corresponde 41947 personas, de las

cuales el 14% posee sus ahorros en Cooperativas de ahorro y crédito (Ver gráfico 5), considerando la experiencia de la población en trabajar con Cooperativas, tomamos como referencia que se podría captar un 14% esto es 5.873 habitantes y de este valor se estima una captación del mercado del 17% con un incremento del 50% anual, por lo que al final al año se espera un número de 1500 cuenta ahorristas.

Tabla # 49 Proyección del mercado objetivo de depósitos.

Mercado		Número de personas
Población Objetivo	%	64534
Personas que ahorras en IFIS de la población objetiva	65%	41947
Personas que ahorran en Cooperativas	14%	5873
Personas dispuestas a trabajar con la Cooperativa OSCUS	17%	998

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Dentro de los ingresos se considera un promedio de la tasa pagada al cliente por sus depósitos en cuentas de ahorro del 2% cuyo valor es de \$8.850,00 y en pólizas a plazo de 6% cuyo valor es de \$22.500,00 con un fondo inicial para la otorgación de créditos de \$300.000,00 otorgado por la oficina matriz y anualmente crecerá un 1.9%¹ que es la tasa de crecimiento proyectada del PIB, para el año 2015 esperando que esta se mantenga durante el período de este proyecto.

¹ Revista Líderes (Junio, 2015) opinión Villalba Marcelo (Gerente General del Banco Central).

Por datos de la experiencia obtenida de la Cooperativa se estima que un 20% del mercado objetivo de depósito del cantón Daule, se destine al producto de Inversiones debido a que tiene una tasa de interés superior para proyectos de largo plazo de los potenciales socios.

5.3 Destino de la colocación de créditos

Revisado el estudio de mercado, se ha podido establecer cuál es el destino de los préstamos realizados por los habitantes de ese cantón, tal como se aprecia en la gráfica (Ver Gráfico 15), los préstamos en que se ocuparía en un 55% corresponden al consumo, para financiamiento de vehículos y consumo en general, en un 10% para microcréditos en actividades destinadas al sector agrícola y comerciales del cantón y en un 35% para el sector industrial y Pyme, etc.

Tabla # 50 Proyección de la disponibilidad de crédito y colocaciones.

COLOCACIONES	
Disponibilidad crédito	\$ 1,064,025.00
Colocaciones	
Consumo (55%)	\$ 585,213.75
Microcrédito (10%)	\$ 106,402.50
Comercial (35%)	\$ 372,408.75
Tasas Activas	
Consumo (13%)	\$ 76,077.79
Microcrédito (18%)	\$ 19,152.45
Comercial (11,23%)	\$ 41,821.50
Interés ganado	\$ 137,051.74

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

La disponibilidad del crédito fue dada por la cantidad de depósitos más el número de pólizas más la transferencia que se recibió por matriz esto es de \$300.000,00 una vez reducido el encaje y los intereses pagados en ahorros y pólizas.

5.4 Mano de obra directa

El presupuesto de gasto de personal fue basado en las necesidades que se plantearon en el capítulo tres y considerando los precios que se pagan en las demás sucursales los cuales son estandarizados.

TABLA # 51 Gastos de Personal

Personal	Sueldo (\$)	Cantidad	Total (\$)	Anual (\$)
Gerente	1500	1	1500	18000
Supervisor operativo	800	1	800	9600
Asesores de negocios	600	3	1800	21600
Cajero	400	1	400	4800
total			4500	54000

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

5.5 Gastos indirectos

Los gastos indirectos son todos aquellos gastos que no son propios del negocio pero que son necesarios para que se desarrolle tal como la energía eléctrica, el agua, el alquiler del local y los permisos o tasas que se deben cancelar como son bomberos, patentes municipales, etc. Como dato adicional el servicio de guardianía es particular y el costo que se ha establecido es el mismo que se cobra actualmente en la sucursal de Guayaquil.

TABLA # 52 Gastos Indirectos

Descripción	Precio (\$)	Anual (\$)
alquiler	1400	16800
agua	30	360
Eléctrica	100	1200
guardianía	1200	14400
internet	80	960
pago permisos	350	350
total	2810	34070

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

5.6 Pérdidas y ganancias proyectadas.

El cuadro fue proyectado para 10 años considerando un ahorro promedio de \$295,00 con un crecimiento anual del 1.9% que es igual a la tasa de crecimiento del PIB del año 2015 por la experiencia obtenida en la Sucursal de Guayaquil² se consideró un apoyo por parte de la matriz de \$300.000 dólares inicialmente, el método de depreciación es en línea recta, los bienes muebles se los repone una vez que se acaba su vida útil, y los gastos legales que fueron incurridos en el primer año se amortizaron en los tres primeros años. Además se mantienen las obligaciones legales de participación de utilidades de los empleados en un 15% y el pago del impuesto a la renta para personas jurídicas en un 22%. (Ver tabla 53).

TABLA # 53 Pérdida y ganancia proyectada.

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Depósitos					
Número de Depositantes	1500	2250	3375	5062.5	7593.75
Tasa de Crecimiento esperada		50%	50%	50%	50%
Ahorro Promedio	295	301	306	312	318
Total de Depósitos	442500	676361.25	1033818	1580191.1	2415322
Interés pagado en depósitos (2%)	8850	13527.225	20676.4	31603.821	48306.44
Encaje bancario	22125	33818.063	51690.9	79009.554	120766.1
Transferencia de matriz	300000				
Pólizas de inversión					
Número de clientes (20% de depositantes)	75	113	169	253	380
Inversión promedio	5000	5000	5000	5000	5000
Total de ingreso por inversión	375000	562500	843750	1265625	1898438
Interés pagado (6%)	22500	33750	50625	75937.5	113906.3
Disponibilidad crédito	1064025	1157766	1754576	2659265.2	4030781
Colocaciones					

² La Sucursal de Guayaquil apertura oficina en el año 2012 con un número de socios al finalizar el primer año, por alrededor de 2000 socios, creciendo a razón de un 50% con relación al año base, teniendo al momento 5000 socios.

Consumo (55%)	585214	636771.28	965017	1462595.9	2216929
Microcrédito (10%)	106403	115776.6	175458	265926.52	403078.1
Comercial (35%)	372409	405218.09	614102	930742.82	1410773
Tasas Activas					
Consumo (13%)	76077.8	82780.266	125452	190137.46	288200.8
Microcrédito (18%)	19152.5	20839.787	31582.4	47866.774	72554.05
Comercial (11,23%)	41821.5	45505.991	68963.6	104522.42	158429.8
Interés ganado	137052	149126	225998	342527	519185
Interés pagado	31350	47277	71301	107541	162213
Diferencial de interés	105702	101849	154697	234985	356972
Gastos indirectos	34070	34070	34070	34070	34070
Mano de obra	54000	54000	54000	54000	54000
Gastos de publicidad	4000	4000	4000	4000	4000
Gasto de mantenimiento y adecuación					2500
Reposición de muebles	0	0	3600	0	300
Depreciación	7992	7992	7992	7992	7992
Amortización	120	120	120		
Total de egresos	100182	100182	103782	100062	102862
Utilidad ante IR y PT	5520	1667	50915	134923	254110
15% PT	828	250	7637	20238	38117
Utilidad después de PT	4692	1417	43278	114685	215994
Impuesto a la renta 22%	1032	312	9521	25231	47519
Utilidad después de impuestos	3660	1105	33757	89454	168475

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

5.7 Flujo de efectivo

En cuanto al flujo de efectivo se parte de la última línea del estado de pérdidas y ganancia proyectado, y se comienza a sumar todos los egresos contables que sirven como escudo fiscal pero que no son salidas efectivas de dinero como las depreciaciones y amortizaciones, y para el año final proyectado se considera el valor de salvamento de los bienes que es el valor contable que queda una vez que se ha hecho la depreciación (Ver tabla 54), el valor del salvamento se aprecia al final del año (Ver tabla 56), el valor de capital de trabajo que es el dinero que se necesita para el funcionamiento del negocio en los flujos corrientes (Ver tabla 57) y el valor de

efectivo con que termina el negocio se encuentra en el balance proyectado (Ver tabla 58).

TABLA # 54 Flujo de efectivo.

	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Utilidad después de impuestos		3660	1105	33757	89454	168475	242893	343995	474022	642920	869298
Inversión Inicial	-83630										
Capital de trabajo	-307310										307310
Depreciación y amortización		7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992
Amortizaciones		120	120	120	0	0	0	0	0	0	0
Valor salvamento											18150
flujo de caja	-390940	11772	9217	41869	97446	176467	250885	351987	482014	650912	1202750

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

TABLA 55 Depreciación

MUEBLES	cantidad	PRECIO	total	vida útil	Años									
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Escritorio	5	400	2000	10	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Archivador	5	100	500	15	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Silla ejecutiva tipo 1	6	50	300	10	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Silla ejecutiva tipo 2	12	60	720	10	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72
Computador	6	400	2400	3	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240
impresora	6	200	1200	3	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Contador de billete	1	300	300	5	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Transformador eléctrico	1	4500	4500	20	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450
Aire acondicionado	3	1600	4800	10	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480
Caja fuerte Temporizadas	1	20000	20000	30	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Sistemas de Alarmas contra incendio	1	1500	12000	10	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200

Generador de Emergencia	1	30000	30000	10	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
sistema de circuito cerrado	1	1200	1200	10	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
		total	79920	TOTAL DEPRECIACION	7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

TABLA 56 Valor de salvamento.

Descripción	total	vida útil	AÑOS												
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Escritorio	2000	10													0
Archivador	500	15													167
Silla ejecutiva tipo 1	300	10													0
Silla ejecutiva tipo 2	720	10													0
Computador	2400	3			2400				2400				2400		1600.0
impresora	1200	3			1200				1200				1200		800.0
Contador de billete	300	5						300							0
Transformador eléctrico	4500	20													2250
Aire Acondicionado	4800	10													0
Caja fuerte Temporizadas	20000	30													13333
Sistemas de Alarmas contra incendio	12000	10													0
Generador de Emergencia	30000	10													0
sistema de circuito cerrado	1200	10													0
													TOTAL		18150

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

El valor de salvamento considerado es de \$18.150,00 que corresponde al año 10 del flujo de efectivo una vez que se ha realizado las depreciaciones en ese lapso de tiempo.

TABLA 57 Capital de trabajo.

Fondos de la matriz	\$ 300.000
Mes de sueldo personal	\$ 4.500
Mes de gastos indirectos	\$ 2.810
total de capital de trabajo	\$ 307.310

El valor de capital de trabajo es lo requerido para pagar los gastos indirectos, salarios de los trabajadores durante el primer mes y los \$300.000 dólares que ayudo al inicio la matriz.

Y el valor de capital de trabajo suponiendo que se vende todo al final del año 10 viene a estar dado por el valor de efectivo que se tiene en ese momento y las cuentas que se tienen colocadas y que se vendan a dicho valor nominal. Tal como se ve en el balance proyectado.

TABLA 58 Balance general proyectado.

Cuentas	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVO CIRCULANTE											
Caja banco	307310	310970	312075	345831	435285	603760	846654	1190649	1664671	2307590	3176888
Créditos		1064025	1157766	1754576	2659265	4030781	5295497	6957644	9142299	12013965	15789008
Total activo circulante	307310	1374995	1469841	2100407	3094551	4634541	6142151	8148293	10806970	14321555	18965896
ACTIVO FIJO											
Muebles	79920	71928	63936	55944	47952	39960	31968	23976	15984	7992	0
Depreciación anual		7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992	7992
Depreciación acumulada		7992	15984	23976	31968	39960	47952	55944	63936	71928	79920
Amortización		120	120	120	0	0	0	0	0	0	0
Amortización acumulada		120	240	360							
Total activo fijo	79920	63816	47712	31608	15984	0	-15984	-31968	-47952	-63936	-79920
TOTAL ACTIVO	387230	1438811	1517553	2132015	3110535	4634541	6126167	8116325	10759018	14257619	18885976
PASIVO											
Depósitos	0	817500	1238861	1877568	2845816	4313760	5667546	7446839	9785581	12859939	16901635
PATRIMONIO											
Capital	387230	621311	278691	254447	264718	320782	458621	669485	973437	1397680	1984341
total pasivo + patrimonio	387230	1438811	1517553	2132015	3110535	4634541	6126167	8116325	10759018	14257619	18885976

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

5.8 Análisis del VAN y TIR

Para determinar si el proyecto viable o no se ha considerado una tasa mínima atractiva de retorno del 11,35% teniendo en consideración que es la tasa de rentabilidad promedio de las Cooperativas de ahorro y crédito en el mercado nacional.

Además para verificar la viabilidad del proyecto, se formularon las siguientes reglas de decisión

Si el VAN es > 0 , se acepta el proyecto

Si el VAN < 0 , no se acepta el proyecto

Para calcular el VAN se procedió a traer todos los flujos de efectivo proyectados al valor presente utilizando como tasa de descuento la TMAR.

$$\text{VAN} = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Dónde:

V_t Representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n Es el número de períodos considerado

K Es el tipo de interés

V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10
11772	9217	41869	97446	176467	250885	351987	482014	650912	1202750

.n= 10

.k= 11,35

Io= 983.102

Resultado

Como el VAN obtenido fue de \$983.102 y este valor es mayor que 0 se acepta la hipótesis que el negocio es rentable y debe realizarse.

Siendo otra manera de comprobarlo al tener un TIR > TMAR, pues el TIR del proyecto fue 31.81% mientras la rentabilidad promedio del sector que se escogió como TMAR es 11,35% se puede decir que la rentabilidad es superior a la rentabilidad promedio del sector y se acepta el proyecto

5.9 Análisis vertical de pérdidas y ganancias

Para un análisis de la estructura y de los crecimientos anuales se procede a realizar una comparación vertical con respecto a los intereses ganados y horizontales con respecto a su respectivo valor del año siguiente

Tabla # 59 Análisis vertical 4 primeros años

Conceptos	Años							
	1		2		3		4	
Interés ganado	137052	100%	149126	100%	225998	100%	342527	100%
Interés pagado	31350	23%	47277	32%	71301	32%	107541	31%
Diferencial de interés	105702	77%	101849	68%	154697	68%	234985	69%
Gastos indirectos	34070	25%	34070	23%	34070	15%	34070	10%
Gasto de personal	54000	39%	54000	36%	54000	24%	54000	16%
Gastos de publicidad	4000	3%	4000	3%	4000	2%	4000	1%
Gasto de mantenimiento y adecuación	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Reposición de muebles	0	0%	0	0%	3600	2%	0	0%
Depreciación	7992	6%	7992	5%	7992	4%	7992	2%
Amortización	120	0%	120	0%	120	0%	0	0%
Utilidad ante IR y PT	5520	4%	1667	1%	50915	23%	134923	39%
15% PT	828	1%	250	0%	7637	3%	20238	6%
Utilidad después de PT	4692	3%	1417	1%	43278	19%	114685	33%
Impuesto a la renta 22%	1032	1%	312	0%	9521	4%	25231	7%
Utilidad después de impuestos	3660	3%	1105	1%	33757	15%	89454	26%

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

El gasto más representativo de la sucursal sería el gasto de personal que representa el 39% con relación a los intereses ganados.

5.10 Análisis de escenarios

El análisis de sensibilidad se lo ha tomado respecto al crecimiento de los depósitos en un 50% para los primeros cinco años y reduciendo al 30% en los años siguientes. Si solamente se crece entre el 10% al 20% anual el proyecto no es rentable por lo que se debe de considerar un crecimiento mínimo del 23% para que el VAN salga igual a 0.

TABLA # 60 Análisis de escenario crecimiento anual de depósitos

Resumen de escenario						
	crecimiento 10%	crecimiento 20%	crecimiento 30%	crecimiento 40%	crecimiento 50%	crecimiento 60%
Celdas cambiantes:						
	10%	20%	30%	40%	50%	60%
Celdas de resultado:						
VAN	(\$ 221,750)	(\$ 62,007)	\$ 170,303	\$ 504,788	\$ 981,299	\$ 1,652,798
TIR	1.78%	9.05%	16.65%	24.27%	31.79%	39.17%

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Una vez realizado el análisis de escenarios con ayuda del programa Excel, en datos análisis de hipótesis y de ahí análisis de escenarios se constató que una tasa de crecimiento baja en el primero y segundo año no es muy significativo para el desarrollo del proyecto.

TABLA # 61 Análisis de escenario crecimiento de gasto de personal.

Resumen de escenario				
	Incremento gasto de personal anual 2%	Incremento gasto de personal 5%	Incremento gasto de personal 10%	Incremento gasto de personal 15%
Celdas cambiantes:				
Tasa de Crecimiento	2%	5%	10%	15%
Celdas de resultado:				
VAN	\$ 965,469	\$ 938,693	\$ 884,546	\$ 815,738
TIR	31.53%	31.10%	30.23%	29.14%

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Otro factor que se determinó fue el crecimiento del gasto de personal, ya que representaba el mayor porcentaje en lo que representaba los gastos. Y se pudo constatar que no es muy significativa esa rúbrica en el proyecto.

TABLA # 62 Análisis de escenario con cambio de aporte de matriz.

Resumen de escenario						
	Aporte de Matriz 0	Aporte de Matriz 50.000	Aporte de Matriz 100.000	Aporte de Matriz 200.000	Aporte de Matriz 300.000	Aporte de Matriz 400.000
Celdas cambiantes:						
Fondo Matriz	0	50000	100000	200000	300000	400000
Celdas de resultado:						
VAN	\$ 1,155,910	\$ 1,126,808	\$ 1,155,852	\$ 1,039,502	\$ 981,299	\$ 1,155,677
TIR	60.75%	51.01%	60.73%	36.85%	31.79%	60.65%

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Al estudiar el escenario sobre el aporte que realiza la oficina matriz este no incide mayormente en el resultado, debido a que el crecimiento que se espera obtener en depósitos y captaciones de clientes es el que soporta el proyecto.

Conclusiones

- La factibilidad legal y los requerimientos que se necesitaría para estructurar la sucursal, técnica y legalmente son factibles.
- Luego de realizar un análisis de las principales zonas cantonales de la provincia del Guayas y estudiar las cinco más habitadas se puede constatar que el cantón Daule es el más idóneo por no tener un fuerte posicionamiento de las instituciones bancarias y una economía agrícola, comercial en auge.
- Los factores críticos que no permitirían culminar con este proyecto se podrían encontrar en el entorno político y en los fenómenos naturales, ya que puede repercutir en la economía del sector.
- Las estrategias desarrolladas para la difusión de la nueva oficina en el Cantón Daule permitirán alcanzar el posicionamiento esperado.
- Dado que el VAN del presente proyecto es aceptable y que la TIR es mayor a TMAR, el proyecto es viable.

Bibliografías

- Barreto, R. (2006). *La marca y el deseo*. Buenos aires: nuevo extremo.
- Boyd, M. W. (2005). *Marketing estratégico*. México: Mc Graw Hill.
- Camino, R. (2004). *Marketing y publicidad subliminal* . ESIC.
- Castro, J. N. (2001). *Investigación Integral de Mercados*. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Fontaine, E. R. (2015). *Evaluación Social de Proyectos*. España: Alfaomega.
- Gabriel, B. U. (2001). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: McGraw Hill.
- Horne, J. C. (1993). *Administración Financiera*. México: Prentice Hall Hispanoamerica.
- Jorge Cavagnaro, G. O. (2015). Reputación Bancaria. *Vistazo*, 91 - 130.
- Ltda, C. O. (2012). *Memoria Anual*. Ambato: Monsalve Moreno.
- Mokate, K. M. (2004). *Evaluación Financiera de Proyecto de Inversión*. México: Alfaomega.
- Nivelle, F. N. (1974). *Lanzamiento de Productos*. Oikos Tau.
- Raúl Castro Rodriguez, K. M. (1990). *Evaluación Económica y Social de Proyectos de Inversión*. Mexico: Cecsá.
- Roger A. Kerin, E. N. (2004). *Marketing*. México: Mc Graw Hill.
- William J. Stanton, M. J. (2004). *Fundamentos de Marketing*. México: Mc Graw Hill.

Páginas y Direcciones WEB

- (s.f.). Recuperado el 28 de 12 de 2012, de Superintendencia de Bancos y Seguros:
http://www.sbs.gob.ec/practg/p_index?vp_art_id=95&vp_tip=2&vp_buscr=418
- (10 de 11 de 2014). Obtenido de Wikipedia:
[https://es.wikipedia.org/wiki/Milagro_\(Ecuador\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Milagro_(Ecuador))
- (21 de 08 de 2015). Obtenido de Wkipedia:
https://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n_Dur%C3%A1n

- ESPOL*. (2015). Recuperado el 21 de 08 de 2015, de
<http://blog.espol.edu.ec/maberive/distribucion-geografica/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. (2015). Recuperado el 15 de 03 de 2014, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>
- Revista líderes*. (s.f.). Recuperado el 19 de Agosto de 2015, de
<http://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-reduccion-crecimiento2015-bce-proyeccion.html>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. (21 de 08 de 2015). Obtenido de
<http://www.seps.gob.ec/estadisticas?boletin-financiero>
- Wikipedia*. (21 de 08 de 2015). Obtenido de
https://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n_Daule

Glosarios

Activos: Bienes tangibles e intangibles que pertenecen a una persona natural o jurídica.

Activos Circulantes: Se refiere a todos aquellos activos que tienden a convertirse fácilmente en dinero en un plazo menor a doce meses.

Activos Fijos: Se refieren a bienes comprados por la organización para fines productivos, más no la comercialización del mismo. Se clasifican en activos fijos tangibles e intangibles y suelen tener una vida útil mayor a un año.

Análisis de sensibilidad: Permite realizar estimaciones en los flujos sin que estos me afecten el VAN o el TIR del proyecto. Caso contrario de verse afectado el proyectado no sería viable.

Balance general proyectado: Permite conocer cuáles serán sus activos, pasivos y patrimonio en un tiempo determinado.

Capital de trabajo: La definición más básica de capital se considera a aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar.

Depreciación: Es el desgaste que sufren los bienes tangibles.

Estado de pérdidas y ganancias proyectado: Permite medir en un determinado tiempo el resultado de un negocio.

Flujo de caja proyectado: Es un documento financiero que detalla la proyección de los diferentes ingresos y egresos de la empresa. Su diferencia se conoce como el saldo de efectivo del ejercicio.

Pasivos: Son obligaciones que mantienen las personas naturales o jurídicas con terceras personas.

Pasivo a corto plazo: Se refiere a todas las deudas de la empresa que deben de ser canceladas en un plazo menor a un año.

Pasivo a largo plazo: Son todas las obligaciones de la empresa que son horradas en un plazo mayor a un año.

Patrimonio Neto: Son los recursos monetarios que pertenecen a los dueños de la empresa. La resta entre los activos y pasivos totales da como resultado el Patrimonio Neto.

TIR (Tasa Interna de Retorno): Define la tasa de rentabilidad con la que medimos si el proyecto será rentable o no en el tiempo.

Valor de Salvamento: Es el valor invertido inicialmente que busca ser recuperado al final del proyecto o en el tiempo en que se vaya desarrollando el mismo durante cada periodo de evaluación.

VAN (Valor Actual Neto): Nos permite medir la rentabilidad de un proyecto en un tiempo determinado.

Anexos

ANEXO 1. Fotos

Foto # 1 Monumento al ferrocarril en el cantón Durán



Foto # 2 Plaza central de Milagro



Foto # 3 Daule



ANEXO 2. Encuesta

ENCUESTAS PARA EL ANÁLISIS DE MERCADO DEL CANTON DAULE	
1. ¿Usted acostumbra a ahorrar?	
si	<input type="text"/>
no	<input type="text"/>
en el caso que la respuesta fuera no, se termina la encuesta	
2 ¿Cuál es la principal razón por la que ahorra?	
<input type="text"/>	Cubrir imprevistos, emergencias o posibles riesgos
<input type="text"/>	Tener una reserva de dinero para el futuro (vejez)
<input type="text"/>	Educación de los hijos
<input type="text"/>	Adquirir bienes (casa, auto etc)
<input type="text"/>	Para el negocio actual
<input type="text"/>	Para invertir en negocios potenciales
<input type="text"/>	Cumplir con obligaciones sociales o religiosas futuras (bodas, bautizos, etc)
<input type="text"/>	Realizar algun viaje
3. ¿En que forma realiza su ahorro?	
En instituciones financieras	<input type="text"/>
En casa	<input type="text"/>
Comprando mercadería	<input type="text"/>
Invirtiendo en financieras	<input type="text"/>
Endeudandose en bienes	<input type="text"/>
4. ¿cúal es su nivel mensual de ahorro?	
entre 1 a 50	<input type="text"/>
entre 51 y 100	<input type="text"/>
mas de 100	<input type="text"/>
5. ¿Dónde posee una cuenta de ahorros?	
Banco	<input type="text"/>
Cooperativa	<input type="text"/>
Mutualista	<input type="text"/>

6. ¿A solicitado un credito en el último año?

si no

7. le fue otorgado

si no

en el caso que la respuesta fuera si continue

8. ¿Quién le ofrecio el credito?

Banco

Cooperativa

Mutualista

otros

9. en que plazo le fue otorgado el crédito

3 meses 6 meses

12 meses 24 meses

36 meses mas de 36 meses

10. El destino de su crédito fue para:

consumo

vivienda

autos

comercial

Microempresa

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

ANEXO 3. Vida útil de los bienes según normas contables internacionales

	Descripción	Otra descripción	Vida útil
1	ABLANDADORA DE AGUA		10
2	ABRIDORA P/SOBRES		5
3	ACEITERA		10
4	ACONDICIONADOR DE AIRE		10
5	ACOPLADO TANQUE		10
6	ACOPLADO TOLVA		10
7	AFILADORA		20
8	AGITADOR DUAL		10
9	AGITADOR MAGNETICO		10
10	AGITADOR ORBITAL		10
11	AGUJEREADORA DE PIE		10
12	AGUJEREADORA MANUAL		5
13	ALACENA		10
14	ALARMA		10
15	ALISADORA		10
16	ALTAVOZ		3
17	ALTOPARLANTE		3
18	ALZADA		10
19	AMOLADORA ANGULAR		10
20	AMOLADORA DE BANCO		20
21	AMOLADORA DE PIE		20
22	AMPLIFICADOR AUDIO		5
23	AMPLIFICADOR P/TRANSMISOR/REC.		5
24	ANAFE A GAS		10
25	ANAFE ELECTRICO		10
26	ANILLADORA		5
27	ANTENA DE COMUNICACION		5
28	APARADOR		10
29	APAREJO		10
30	APOYA MACETAS		15
31	ARCHIVO		15
32	ARCHIVO DESLIZABLE		15
33	ARMARIO		15
34	ARRAY D/DISCOS		3
35	ARTEF. P/LAMPARA INCANDESCENTE		15
36	ARTEF.P/TUBO FLUORESCENTE		15
37	ARTEFACTO HALOGENO		15
38	ARTEFACTO P/LAMP. DICROICA		10
39	ASCENSOR P/PERSONAS		15

40	ASPIRADORA		5
41	ATRIL		10
42	AURICULAR		5
43	AUTOCLAVE ELECTRICO		10
44	AUTOELEVADOR		20
45	AUTÓGENA		10
46	AUTOINYECTOR		10
47	AUTOMOVIL		10
48	AUTO-SWITCH		3
49	BALANCIN		20
50	BALANZA DE PRECISION		5
51	BALANZA P/PERSONAS		15
52	BALDE DE PLASTICO		1
53	BALIZA AEREA		10
54	BALIZA GIRATORIA		10
55	BALIZA P/MATAFUEGO (DE BAJA)		10
56	BANCO DE MEMORIA		3
57	BANCO P/ASIENTO PERSONAS		10
58	BANDEJA GIRADISCOS		10
59	BANDERA		5
60	BANDERA NACIONAL		5
61	BAÑO TERMICO		10
62	BANQUETA		10
63	BARGUEÑO		10
64	BASCULA ELECTRONICA		10
65	BASCULA P/CARGAS TERRESTRES		10
66	BASCULA P/HACIENDA		10
67	BASE P/CAJA FUERTE		10
68	BASES DE INFORMACION		3
69	BASTIDOR		5
70	BASTIDOR P/TELEFONIA		5
71	BATERIA ESPECIAL		4
72	BATERIA P/VEHICULO		2
73	BIBLIOTECA		15
74	BICICLETA		10
75	BICICLETA		10
76	BINOCULARES		7
77	BLOQUERA		5
78	BOBINADORA		20
79	BOCHA AUTOMATICA		10
80	BOMBA A DIAFRAGMA		10
81	BOMBA A TORNILLO		10

82	BOMBA CENTRIFUGA		10
83	BOMBA DE PROFUNDIDAD		10
84	BOMBA DE VACIO		10
85	BOMBA DOSIFICADORA		10
86	BOMBA P/POZO		10
87	BOMBA PERISTALTICA		10
88	BOMBA PLUVIAL Y CLOACAL		10
89	BOMBA SUMERGIBLE		10
90	BOMBA TURBO MOLECULAR		10
91	BORDEADORA DE CESPED		10
92	BOTE		10
93	BOTIQUIN PRIMEROS AUXILIOS		10
94	BRAZO ELEVADOR	PLUMA	15
95	BRUJULA		10
96	BUTACA		10
97	CABEZAL P/TELEFONISTA		5
98	CABINA DE PINTADO FILTRO SECO		20
99	CABINA DE PINTADO LAVADO AIRE		20
100	CABLE COAXIL		5
101	CABLE MULTIPAR P/TELEFONIA		5
102	CABLE TIPO TALLER (T/T)		5
103	CAFETERA ELECTRICA		5
104	CAFETERA TIPO EXPRESS		5
105	CAJA ACUSTICA	Parlante	5
106	CAJA ACUSTICA		5
107	CAJA DE CIRUJIA		10
108	CAJA DE SEGURIDAD		30
109	CAJA P/DOCUMENTOS		10
110	CAJA P/ELECTRICIDAD EXTERIOR		20
111	CAJA P/HERRAMIENTAS		10
112	CAJA REGISTRADORA		5
113	CAJONERA		10
114	CAJONERA		10
115	CALCULADORA ELECTRONICA		5
116	CALDERA DE VAPOR		10
117	CALDERA DE VAPOR P/TINTORERIA		15
118	CALDERA P/CALEFACCION		15
119	CALEFACTOR ELECTRICO	Estufa Quarzo	3
120	CALEFACTOR ELECTRICO		3
121	CALEFON		7
122	CALENTADOR FLUIDO TERMICO		20
123	CAMA HOSPITALARIA		5

124	CAMARA FOTOGRAFICA	3
125	CAMARA FOTOGRAFICA P/PC	3
126	CAMARA P/CULTIVO DE PLANTAS	10
127	CAMILLA	5
128	CAMION	10
129	CAMION GUINCHE	10
130	CAMIONETA	10
131	CAMPANA DE FLUJO LAMINAR	10
132	CAMPANA DE PESCA	10
133	CAMPANA EXTRACTORA DE GASES	10
134	CARDIODESFIBRILADOR	10
135	CARGADOR DE BATERIA	5
136	CARRETILLA DE MANO	3
137	CARRO	10
138	CARRO P/MATAFUEGO	10
139	CARRO P/TRANS.DE COMIDA	10
140	CARRO PARA BEBE	10
141	CARRO PARA TRANSPORTE	10
142	CARRO PORTALIBRO	10
143	CARRO PORTAPLANOS	10
144	CARTEL INDICADOR	10
145	CARTELERA	10
146	CASILLERO	10
147	CD ROM	3
148	CENICERO	5
149	CENICERO DE PIE	7
150	CENTRAL TELEFONICA	7
151	CENTRIFUGA DE MESA	10
152	CENTRIFUGA MULTIPROPOSITO	10
153	CENTRIFUGA P/LABORATORIO	10
154	CEPILLADORA P/MADERA	10
155	CESTO P/PAPELES	5
156	CHASIS P/COLECTIVO	10
157	CILINDRO NEUMATICO	5
158	CINTA TRANSPORTADORA	5
159	CIRCUITO DE ILUMINACION	5
160	CLASIFICADORA DE MONEDAS	10
161	CLAVADORA NEUMATICA	5
162	COCINA A GAS	10
163	COCINA ECONOMICA	10
164	COCINA ELECTRICA	7
165	COLCHON ANTIESCARA	10

166	COLECTIVO TRANSPORTE PERSONAS		10
167	COLPOSCOPIO		10
168	COLUMNA DELIMITADORA		10
169	COLUMNA P/ILUMINACION		10
170	COLUMNA TELESCOPICA		10
171	COMPACTADOR DE RESIDUOS		10
172	COMPAGINADOR P/FOTOCOP.		5
173	COMPARADOR		10
174	COMPRESOR A CORREA		10
175	COMPRESOR A TORNILLO		20
176	COMPUTADORA		3
177	COMPUTADORA DE OFICINA	PC y Terminal	3
178	COMPUTADORA DE OFICINA		3
179	COMPUTADORA PORTATIL		3
180	COMPUTADORA PORTATIL		3
181	CONCENTRADOR		3
182	CONCENTRADORES (HUB)		3
183	CONMUTADOR (SWITCH)		3
184	CONSOLA DE LUCES		5
185	CONSOLA MEZCLADO DE SONIDOS		5
186	CONTADORA BILLETES		5
187	CONTADORA MONEDAS		5
188	CONTENEDOR NITROGENO LIQUIDO		5
189	CONTROL PARA AIRE ACONDICIONDO		5
190	CONTROLADOR		5
191	CONTROLADOR DE CAMARA		5
192	CONTROLADORA DE BILLETES		5
193	CONTROLADORA DE DISPOSITIVO		5
194	CONTROLADORA DE VIDEO		3
195	CONVERSOR ANALOGICO DIGITAL		5
196	COOLER		3
197	CORTADORA DE CESPED		10
198	CORTADORA DE METAL		10
199	CORTADORA DE MOSAICOS		7
200	CORTADORA E HILERADORA		10
201	CORTADORA SENSITIVA		10
202	CORTINAS VENECIANAS		5
203	CRIQUET P/AUTOMOTOR		10
204	CRISOL		10
205	CROMATOGRAFO		10
206	CUBA DE BOMBEO A PRESION		10
207	CUNA		5

208	DESBROZADORA P/HIERBA Y MALEZA	10
209	DESITOMETRO	10
210	DESMINERALIZADOR	10
211	DESTILADOR	10
212	DESTILADOR DE AGUA	10
213	DESTRUCTORA DOC. DE OFICINA	5
214	DESTRUCTORA DOC. Y MICROFILM	5
215	DESTRUCTORA DOCUMENTO OFICINA	5
216	DETECTOR CONDUCTIMETRO	5
217	DETECTOR DE RADIACION AMB	10
218	DETECTOR ESPECTROFOTOMETRICO	10
219	DIGITALIZADOR DE IMAGENES	3
220	DIGITALIZADOR P/PIZARRA	3
221	DIGITALIZADORES DE IMAGENES	3
222	DISCO RIGIDO	3
223	DISKETTERA	3
224	DISPENSER	5
225	DISPOSITIVO DE CINTA	3
226	DOMO INTERIOR	7
227	DRIVE DAT	3
228	DUPLICADORA DIGITAL	3
229	ELECTROBISTURI	10
230	ELECTROBOMBA SUMERGIBLE PORTAT	10
231	ELECTROCARDIOGRAFO	5
232	ELECTRODOMESTICO	5
233	ELEVADOR PERSONAL	10
234	EMPALMADORA DE FILM	10
235	ENCERADORA	5
236	ENCICLOPEDIAS	10
237	ENCUADERNADOR DE ANILLOS	5
238	ENCUADERNADORA	5
239	ENGRAPADORA NEUMATICA	5
240	EQ. FUMIGADOR	10
241	EQ.GENER.CONTROL COMPONENTES	10
242	EQUIPO DE ENSAYO DE CIRCUITOS	10
243	EQUIPO DE GAS P/VEHICULO	5
244	EQUIPO DE GAS P/VEHICULO	5
245	EQUIPO DE INYECCION DE AIRE	10
246	EQUIPO DE RAYOS X	10
247	EQUIPO DESTILADOR	10
248	EQUIPO MEDICO	5
249	EQUIPO NUMERADOR/PERFORADOR	10

250	EQUIPO ODONTOLOGICO		10
251	EQUIPO ONDA CORTA		10
252	EQUIPO P/PRACTICA DEPORTES		10
253	EQUIPO PERFORACION PORTATIL		10
254	EQUIPO PROTECCION RESPIRATORIA		10
255	ESCALERA		5
256	ESCALERA MECANICA		10
257	ESCRITORIO		10
258	ESCUDO NACIONAL		20
259	ESCULTURA		10
260	ESMERILADORA		10
261	ESPECTROFOTOMETRO ABS ATOMICA		10
262	ESPECTROFOTOMETRO INFRARROJO		10
263	ESPECTROFOTOMETRO UV-VISIBLE		10
264	ESPEJO		5
265	ESPIROMETRO COMPUTARIZADO		10
266	ESPOSAS		7
267	ESTABILIZADOR DE TENSION		3
268	ESTAMPADORA		5
269	ESTANTE		10
270	ESTANTERIA		10
271	ESTERILIZADOR		10
272	ESTETOSCOPIO		5
273	ESTIMULADOR MOTOR P/MEDICINA		10
274	ESTUFA A GAS		7
275	ESTUFA A KEROSENE		7
276	ESTUFA DE CULTIVO		10
277	ESTUFA DE VACIO		10
278	ESTUFA P/ESTERILIZAR		5
279	EXCAVADORA MECANICA		10
280	EXHIBIDOR		10
281	EXTENSION P/MUEBLES		10
282	EXTRACTOR		10
283	EXTRACTOR DE AIRE		10
284	FAROL		15
285	FAX		7
286	FAX LASER		7
287	FAX MODEM		3
288	FICHERO		15
289	FILTRO CARTUCHO P/AGUA		3
290	FILTRO PRENSA		3
291	FLEXIMETRO		10

292	FLUJO LAMINAR DE MESA		10
293	FOTOCOLORIMETRO		10
294	FOTOCOPIADORA		5
295	FOTOMETRO		10
296	FREEZER		10
297	FREEZER PERSONAL P/LABORATORIO		10
298	FREEZER ULTRAFRIO		10
299	FRESADORA		15
300	FUENTE ALIMEN. P/COMPUTACION		3
301	FUENTE DE ALIMENTACION		5
302	GABINETE		10
303	GABINETE IGNIFUGO		10
304	GABINETE PORTA MANG. Y LANZA		10
305	GENERADOR AIRE CALIENTE		20
306	GENERADOR CORR. CONTINUA		10
307	GENERADOR ULTRASONICO		10
308	GRABADOR DE DISCO OPTICO		3
309	GRABADORA DE CD		3
310	GRAF INYEC TINTA MONOCROMATICO		5
311	GRAFICADOR DE PLUMILLAS		5
312	GRAFICADOR INYEC. TINTA COLOR		5
313	GRAFICADORES (PLOTTERS)		5
314	GRUPO ELECTROGENO		10
315	GUARDARROPA		10
316	GUILLOTINA	DE PIE	10
317	GUILLOTINA P/PAPEL		10
318	GUINCHE C/TRINQUETE SEGUR		10
319	HELADERA		10
320	HEMOSUCTOR		10
321	HERRAMIENTA DE PROGRAMACION		3
322	HERRAMIENTAS CASE		3
323	HIDROLAVADORA		10
324	HOMOGENIZADOR		10
325	HORMIGONERA CARGA MANUAL		10
326	HORMIGONERA HIDRAULICA		10
327	HORNALLON		5
328	HORNO A MICROONDAS		5
329	HORNO ELECTRICO		5
330	HORNO TUNEL		20
331	HUB		3
332	ILUMINACION DE EMERGENCIA	Luz de Emergencia	5
333	ILUMINADOR INFRARROJO		5

334	IMPRESORA		3
335	IMPRESORA CODIGOS DE BARRA		3
336	IMPRESORA INYECCION DE TINTA		3
337	IMPRESORA LASER		3
338	IMPRESORA MATRIZ DE PUNTOS		3
339	IMPRESORA MATRIZ DE PUNTOS		3
340	IMPRESORA MULTIFUNCION		3
341	IMPRESORA OFF-SET		5
342	IMPRESORA PORTATIL		3
343	INCUBADORA DE CO2		10
344	INODORO		10
345	INSERTADORA AXIAL		10
346	INSERTADORA DE PINES		10
347	INSERTADORA RADIAL		10
348	INST. P/ENSALLO DE MATERIALES		5
349	INSTRUMENTO MUSICAL		20
350	INTERCUMUNICADOR		3
351	INTERFASE KIT		3
352	JAZZ DRIVE		3
353	JUEGO INFANTIL P/ PLAZA		5
354	JUEGO INFANTIL P/ PLAZA		5
355	JUKEBOX DE CD'S		3
356	LAMINA	Cuadro	15
357	LAMPARA DE PIE		10
358	LAMPARA IMFRAROJA		10
359	LANZA P/INCENDIO		10
360	LAPIDADORA		10
361	LARINGOSCOPIO		10
362	LASER P/USOS MEDICOS		10
363	LAVADOR DE PLACAS		10
364	LAVADORA		10
365	LECTOR OPTICO		3
366	LECTORA DE CD		3
367	LIBROS		10
368	LICENCIAS		3
369	LIJADORA C/DISCO LUSTRADOR		10
370	LIJADORA DE BANDA		10
371	LIJADORA ORBITAL		10
372	LIMADORA		20
373	LIMADORA VERTICAL		20
374	LLANTA P/AUTOMOTOR		5
375	LOCKER		10

376	LOUVER		10
377	LUPA		10
378	LUSTRA ASPIRADORA		5
379	LUZ DE EMERGENCIA		3
380	MACETERO		10
381	MANGUERA P/BUS DE DATOS		3
382	MANTA CALEFACTORA		10
383	MAPOTECA		10
384	MAQ. IMPRESORA DE PLASTICOS		10
385	MAQUINA COPIADORA DE PLANOS		10
386	MAQUINA ESCRIBIR ELECTRICA		5
387	MAQUINA ESCRIBIR MANUAL		5
388	MAQUINA P/COSER		10
389	MAQUINA PERFORADORA		10
390	MAQUINA PRECINTADORA		10
391	MAQUINA SOLD. CIRC. IMPRESOS		10
392	MAQUINA SUMAR		5
393	MAQUINA TROQUELADORA		10
394	MAQUINARIA VIAL		20
395	MARCO C/ESPEJO		10
396	MARTILLO ELECTRICO P/HORMIGON		7
397	MARTILLO ELECTRONEUMATICO		5
398	MARTILLO NEUMATICO		5
399	MASCARA IGNIFUGA	Mascara de Emergencia	5
400	MASTIL		15
401	MATAFUEGO		10
402	MECHERO		5
403	MED.PRES.Y TEMP.		5
404	MEDIA CONVERTER FIBRA OPT. UTP		3
405	MEDIDOR DE OXIGENO		10
406	MEDIDOR DE PH		3
407	MEDIDOR DE PUNTO DE FUSION		10
408	MENSULA		10
409	MESA CURVA		5
410	MESA DE APOYO	Todas las MESITAS	10
411	MESA DE APOYO		10
412	MESA DE ESCURRIMIENTO		10
413	MESA DE LUZ		10
414	MESA DE NEGATIVOS		10
415	MESA DE REUNIONES		10
416	MESA DE SIERRA		10
417	MESA LIBRO		10

418	MESA P/ COMPUTADORA		10
419	MESA P/ DIBUJO		10
420	MESA P/ TELEFONO / FAX		10
421	MESA P/CIRUGIA		10
422	MESA P/COMPUTADORA		10
423	MESA P/DIBUJO		10
424	MESA P/FOTOCOPIADORA		10
425	MESA P/IMPRESORA		10
426	MESA P/MAQUINA ESCRIBIR		10
427	MESA P/TELEFONO/FAX		10
428	MESA P/TELEVISOR		10
429	MESA RATONA		10
430	MESA RESTAURACION DE PLANO		10
431	MESA RODANTE		10
432	MESADA		10
433	MESADA DE COCINA		10
434	MEZCLADORA		5
435	MICROFONO		5
436	MICROMETRO		7
437	MICROONDAS		5
438	MICROPROCESADOR		3
439	MICROSCOPIO		5
440	MINICENTRAL TELEFONICA		3
441	MINICENTRAL TELEFONICA		3
442	MINICOMPONENTE		5
443	MOCHILA		5
444	MODEM HANDY		3
445	MODEM P/ FIBRA OPTICA		3
446	MODEM RADIOELECTRICO		3
447	MODEM-FAX		3
448	MODULO DE MEMORIA		3
449	MODULO EMERGENCIA P/ACCESO		7
450	MODULO P/CONTROL DE ACCESO		7
451	MODULO P/LUZ DE EMERGENCIA		5
452	MOLDE P/HORMIGON		10
453	MOLEDORA DE LADRILLO		10
454	MOLINILLO ELECTRICO P/GRANOS		10
455	MONITOR		3
456	MONITOR DE VIDEO		3
457	MONITOR PLANO		3
458	MONITOR/SEGUIDOR		3
459	MONITORES		3

460	MONTACARGAS		10
461	MORSA DE MESA		30
462	MORSA DE PIE		30
463	MOSTRADOR		10
464	MOSTRADOR BIBLIOTECA		10
465	MOTHERBOARD		3
466	MOTOBOMBA		10
467	MOTOCOMPRESOR		10
468	MOTOCORTADORA DE DISCO		10
469	MOTOELEVADOR DE HORQUILLAS		10
470	MOTOGUADAÑA		5
471	MOTONIVELADORA		10
472	MOTOR FUERA DE BORDA		10
473	MOTOR MONOFASICO		10
474	MOTOR TRIFASICO ROTOR BOBINADO		10
475	MOTOR TRIFASICO ROTOR CORTOC.		10
476	MOTOR TRIFASICO SEGURIDAD AUM.		10
477	MOTOSIERRA ELECTRICA		7
478	MOTOSIERRA MOTOR NAFTERO		5
479	MOUSE		1
480	MUEBLE BAJO MESADA		10
481	MUEBLE DE ARRIME		10
482	MUEBLE REVISTERO		10
483	MULTIMETRO		10
484	MULTIPLEXOR		3
485	MULTIPLEXOR DE VIDEO		5
486	NEBULIZADOR		5
487	NEGATOSCOPIO		5
488	NICHO HIDRANTE		10
489	NIVEL P/ALBAÑIL		7
490	PALA CARGADORA		10
491	PALETA DETECTORA METALES		7
492	PANEL DIVISORIO		10
493	PANEL P/CONTROL DE ACCESO		7
494	PANELES		10
495	PANTALLA DE PROYECCION		5
496	PANTALLA DIGITAL		5
497	PANTOGRAFO OPTICO		5
498	PAQUETE INTEGRAD. HARDWARE		5
499	PAQUETE INTEGRADO		3
500	PARAGUERO		10
501	PARARRAYO		10

502	PARLANTE PARA EQUIPO		10
503	PATCH CORDS DE FIBRA		3
504	PATCHERA		3
505	PEACHIMETRO		10
506	PEGADORAS DE BOLSAS DE NYLON		10
507	PERCHERO		10
508	PERCHERO VALET		10
509	PINZA AMPEROMETRICA		3
510	PIZARRON		10
511	PIZARRON ELECTRONICO		5
512	PLACA DE RED		3
513	PLACA DE SONIDO		3
514	PLACAS DE RED		3
515	PLANCHA CALEFACTORA		10
516	PLANERA		10
517	PLANOTECA		5
518	PLAQUETA DE SONIDO		3
519	PLAQUETA DE VIDEO		3
520	PLASTIFICADORA		5
521	PLATAFORMA AUTOSUSTENTABLE		10
522	PLATAFORMA DE TIJERAS		10
523	PLATAFORMA ELEVADORA		10
524	PLATAFORMA LANZA TELESCOPICA		10
525	PLATO C/GRABADO		10
526	PLOTTER		3
527	POLTRONA		5
528	PORTA BANDERA		10
529	PORTA LLAVES		10
530	PORTERO ELECTRICO		3
531	PREATENDEDOR		3
532	PRENSA HIDRAULICA		10
533	PRENSA PLANCHADORA		10
534	"PRENSA TIPO ""G"""	Prensa Manual	10
535	PRESENTADOR VISUAL		5
536	PROCESADOR DE TEXTO P/DOS		3
537	PROCESADORA MASTERS		5
538	PROCESAMIENTO DE IMAGENES		3
539	PROYECTOR		5
540	PUENTE GRUA		30
541	PUERTA DETECTORA METALES		7
542	PUESTO DE TRABAJO		10
543	PULVERIZADORA MOVIL		10

544	PUNTERO	5
545	PUPITRE	10
546	RACK CONTENEDOR	10
547	RADIADOR DE ACEITE	3
548	RADIOGRABADOR	5
549	RECEPTOR RADIO MENSAJES	5
550	RECIPIENTE P/LABORATORIO	10
551	RECTIFICADORA	10
552	REFRACTOMETRO DIGITAL	10
553	REFRIGERADOR DE AGUA	10
554	REJA METÁLICA	10
555	RELAY	5
556	RELOJ	10
557	RELOJ	10
558	RELOJ REGISTRADOR PERSONAL	5
559	REPISA	10
560	REPISA	10
561	REPRODUCTOR CD	3
562	RESPIRADOR	10
563	RESUCITADOR MANUAL	10
564	RETROPROYECTOR	5
565	REVELADOR P/RADIOLOGIA	10
566	RIEL P/CORTINA	5
567	RINCONERO	10
568	ROSCADORA	20
569	ROTAFOLIO	5
570	SECARROPAS	10
571	SECCIONADOR BAJO CARGA	10
572	SELLO FECHADOR	3
573	SELLO NUMERADOR	3
574	SEMIRREMOLQUE P/SOLIDOS	10
575	SEMIRREMOLQUE TANQUE	10
576	SEÑAL VIAL	10
577	SERRUCHO COLA DE ZORRO	10
578	SERVIDOR	3
579	SERVIDOR DE DRIVERS	3
580	SERVIDOR DE IMPRESION	3
581	SERVIDORES	3
582	SIERRA CALADORA	7
583	SIERRA CIRCULAR	7
584	SILLA	10
585	SILLA DE RUEDAS	5

586	SILLA PARA BEBE	5
587	SILLON	10
588	SILLON EJECUTIVO	10
589	SILO	20
590	SIST P/VIDEOMICROSCOPIADIGITAL	5
591	SIST. DE CIRCUITO CERRADO	10
592	SIST. POSICIONAMIEN. SATELITAL	7
593	SIST.DE ELECTROFORESIS	10
594	SISTEMA DE CIRCUITO CERRADO	10
595	SISTEMA DE ENERGIA	5
596	SISTEMA DE SILLAS	10
597	SOFA	10
598	SOGA	5
599	SOLDADOR AUTOGENO Y OXICORTE	10
600	SOLDADORA ELECTRICA	10
601	SOPORTE P/LIBRO	5
602	SOPORTE PARA TELEVISOR	5
603	SWITCH ROUTER	3
604	SWITCH TECLADO, MONITOR, MOUSE	3
605	SWITCH TECLADO,MONITOR,MOUSE	3
606	TABLERO DE DIBUJO	10
607	TABLERO DE DIBUJO DIGITAL	10
608	TABLERO ELECT. DE COMANDO	5
609	TABURETE	10
610	TALADRADORA ESTACIONARIA	5
611	TALADRO A BATERIA	5
612	TALADRO ELECTRICO	5
613	TAMBOR QUIRURGICO	10
614	TANQUE DE COMBUSTIBLE	10
615	TANQUE P/COMPRESOR	10
616	TAPE BACKUP	3
617	TARIMA	5
618	TARJETERO	10
619	TECLADO	3
620	TELAR	10
621	TELEFONO	3
622	TELEFONO CELULAR	3
623	TELEFONO CON CABLE	3
624	TELEFONO CON CONTESTADOR	3
625	TELEFONO INALAMBRICO	3
626	TELEVISOR	10
627	TELON P/DIAPOSITIVAS	5

628	TENSIOMETRO ARTERIAL	5
629	TEODOLITO	15
630	TERMOTANQUE	10
631	TESTER	5
632	TIMBRADORA	10
633	TOMOGRAFO	10
634	TOP P/ARMARIO	10
635	TOPADORA SOBRE ORUGAS	10
636	TORNO	10
637	TORRE DE CD'S	3
638	TORRE DE ENFRIAMIENTO	20
639	TORRE P/COMUNICACIONES	10
640	TOTEMS	10
641	TRACTOR ALTA POTENCIA	10
642	TRAILER HABITACIONAL	5
643	TRAILER P/CARGA	10
644	TRANSCEIVER	5
645	TRANSCODIFICADOR DIGITAL	5
646	TRANSELEVADOR	5
647	TRANSFORMADOR CAT	20
648	TRANSFORMADOR IMPEDANCIA	5
649	TRANSMISOR/RECEPTOR	5
650	TRIPODE	10
651	TRITURADORA DE CASCOTES	10
652	TROFEO	10
653	TUNEL DETECTOR DE METALES	7
654	TUPI	15
655	TURBOCIRCULADOR	5
656	UNIDAD DE CD	3
657	UNIDAD DE DVD	3
658	UNIDAD ENERGIA ININTERRUMPIDA	3
659	UPS	3
660	URNA	10
661	VEHICULO UTILITARIO	5
662	VELADOR	10
663	VENTILADOR DE PIE	10
664	VENTILADOR DE TECHO	10
665	VIDEO CAMARA	3
666	VIDEO CAMARA P/PC	3
667	VIDEO CASETERA	10
668	VIDEO CASETERA PROFESIONAL	10
669	VIDEO PROYECTOR	10

670	VISOR/COPIADOR		10
671	VITRINA		10
672	VORTEX		10
673	ZIP DRIVE		3
674	ZORRA DE HORQUILLAS		10

FUENTE: [http://www.ttn.gov.ar/normas/norma 11 3.htm](http://www.ttn.gov.ar/normas/norma_11_3.htm)

ANEXO 4. Cuadro estratégico del proyecto resumido.

Estrategias	Plan de acción	Recursos necesarios	Indicadores de verificación	Responsables
E1. Realizar campaña de información personalizada a distintos locales comerciales del cantón Daule y vecinos.	Seleccionar a los asesores financieros.	Escoger el mejor personal para que atienda en la nuevas sucursales	Para las nuevas oficinas en Daule, de preferencia que vivan en el cantón.	Jefe de Talento Humano
	Gasto de personal	Roles de pago	Rol de pago del personal de recurso humano	Subgerente Financiero
	Publicación en el periódico	Costo de publicación	Número de publicaciones, y costos de las facturas de los medios utilizados.	Asistente de Marketing
	Prueba de recursos Humanos	De las personas más idóneas para escoger la terna ante de las entrevistas finales	Resultados de las pruebas, para ver las mayores puntuaciones	Delegada de Talento humano
	Entrenarlos acerca de los beneficios que posee la cooperativa.	La capacitación es una política permanente de la cooperativa y sobre todo para los nuevos empleados para que se adapten rápido a la empresa.	Nota que sacan al final de curso	Jefes departamentales de Negocios
	Movilización de capacitadores	Como el personal va ser de Daule, el personal de capacitación en su mayoría proviene de la matriz que es en Ambato.	Registro de transporte de la institución, y egreso de caja para movilización.	Departamento de Talento Humano
	Material de capacitación	Los materiales de capacitación son las carpetas con la información de la compañía, políticas y productos.	Firma en registro de entrega	Departamento de Talento Humano
	Dividirlos por zona.	Para que no haya duplicación de trabajo se divide la zona de la ciudad y se la reparte a un grupo de consultores.	Plano donde se muestre la división por zonas para el personal	Gerente de oficina
	Compra de diagrama del cantón.	Para dividir por zona y que sepan los asesores donde comienzan y terminan sus áreas.	Facturas, y planos	Supervisora Operativa
	Solicitar estadísticas al INEC y Municipio de Daule	Coste de las estadísticas, dispositivos de almacenamiento y movilización.	Archivos entregados, y solicitudes que entrega la institución	Gerente de oficina
	Entregar el material necesario para informar a los propietarios de los comerciales y público en general	Trípticos y demás material publicitario.	Facturas y material en sí.	Asistente de Marketing
	Papelería.	Acerca de los trámites, los contratos, y copias que se necesitan para realizar un contrato	Firma de hoja de recibo	Proveeduría
	Hacer un cronograma de visita	Para cumplir metas semanales	Cronograma	Asesores de negocios
	Receptar el informe de visita	Control de cumplimiento.	Hoja de informe de visitas	Asistente operativa de negocios

Estrategias	Plan de acción	Recursos necesarios	Indicadores de verificación	Responsables
E2. Realizar campañas de publicidad por medios de comunicación	Hablar con la agencia publicitaria y solicitar el cambio	Por parte de la matriz que es la que realiza ese tipo de contrataciones	Contrato realizado con la agencia.	Jefe de Marketing
	Llamada telefónica	Para ver el avance de las contrataciones	Registro de llamadas	Asistente de Marketing
	Realizar la solicitud por escrito	Se realiza a la matriz	Copia de recibido	Asistente de Marketing
	Revisar el cambio y aprobarlo	La matriz envía las cuñas para una aprobación del jefe de la sucursal nueva	Hoja de aprobación y contrato, junto con copia de factura	Jefe de Marketing y Gerente General
	Llevar los nuevos spots a las radios y programas donde se transmiten.	Una vez aprobado los spot son enviados al jefe de la sucursal y este los envía a las diferentes radio que han sido aprobadas	Hoja de recibido firmada por personal de la radio.	Jefa de Marketing
	Gastos de transporte	La movilización a diferentes estaciones de radio.	Registro de movilización	Asistente de Subgerencia financiera
	Estar atentos en la transmisiones que se realizaron para cerciorarse si efectivamente se hicieron.	Dependiendo si la transmisión es nacional alguien de la agencia de publicidad lo realiza o puede ser de la sucursal para cerciorarse que se cumpla lo pactado con las estaciones.	Cuña y verificación por el personal a cargo	Asistente de Marketing y Relacionista Pública
	Tener una radio para escuchar los spots	En el caso que las transmisiones sean locales.	Anotación de la cuña y la hora en que fue transmitida	Asistente de Marketing
Estrategias	Plan de acción	Recursos necesarios	Indicadores de verificación	Responsables
E3. Hacer fiesta de apertura invitando autoridades del cantón y cantones vecinos	Conseguir el nombre de las autoridades que se desean invitar.	Guía telefónica donde se encuentre el número de instituciones públicas y privadas del cantón	Guías y demás listas para escoger a los invitados	Jefe de marketing
	Hacer el listado de los invitados potenciales	línea telefónica, computadora con acceso a internet	Lista terminada	Asistente de marketing
	Realizar las invitaciones	Se debe ir a la imprenta y escoger entre los diferentes diseños y entregar el listado de los invitados para que los pongan en cada una de las invitaciones.	Invitaciones, factura de las invitaciones.	Asistente de marketing
	Se envía arte a la imprenta	Medio de transporte, dispositivo de almacenamiento	Factura de la imprenta	Asistente de Marketing
	Mandar a entregarlas	Los gastos de movilización, por parte del encargado.	Hoja de recibido debidamente firmada	Asistente de Marketing
	Comprometer a las autoridades para que asistan	Por medio de llamadas telefónicas y dando a conocer cuánto nos gustaría su presencia en el acto.	Asistencia de las autoridades,	Relacionista publico
	Realizar llamada de confirmación.	Para evitar que se olviden o vayan a asistir	Registro de llamada	Asistente Administrativo
	Realizar la contratación del buffet	Realizar tres cotizaciones, elegir la mejor en precio y calidad.	Proformas	Asistente Administrativo

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

ANEXO 5 Pérdida y ganancias proyectadas del año seis al diez.

	AÑOS				
	6	7	8	9	10
Depósitos					
Número de Depositantes	9871.875	12833.44	16683	21689	28195
Tasa de Crecimiento esperada	30%	30%	30%	30%	30%
Ahorro Promedio	324	330	337	343	349
Total de Depósitos	3199577.13	4238480	5614714	7437812	9852869.459
Interés pagado en depósitos (2%)	63991.5426	84769.6	112294.3	148756.2	197057.3892
Encaje bancario	159978.856	211924	280735.7	371890.6	492643.473
Transferencia de matriz					
Pólizas de inversión					
Número de clientes (20% de depositantes)	494	642	834	1084	1410
Inversión promedio	5000	5000	5000	5000	5000
Total de ingreso por inversión	2467968.75	3208359	4170867	5422127	7048765.547
Interés pagado (6%)	148078.125	192501.6	250252	325327.6	422925.9328
Disponibilidad crédito	5295497.35	6957644	9142299	12013965	15789008.21
Colocaciones					
Consumo (55%)	2912523.54	3826704	5028265	6607681	8683954.516
Microcrédito (10%)	529549.735	695764.4	914229.9	1201396	1578900.821
Comercial (35%)	1853424.07	2435175	3199805	4204888	5526152.874
Tasas Activas					
Consumo (13%)	378628.061	497471.5	653674.4	858998.5	1128914.087
Microcrédito (18%)	95318.9524	125237.6	164561.4	216251.4	284202.1478
Comercial (11,23%)	208139.524	273470.2	359338.1	472208.9	620586.9677
Interés ganado	682087	896179	1177574	1547459	2033703
Interés pagado	212070	277271	362546	474084	619983
Diferencial de interés	470017	618908	815028	1073375	1413720
Gastos indirectos	34070	34070	34070	34070	34070
Mano de obra	54000	54000	54000	54000	54000
Gastos de publicidad	4000	4000	4000	4000	4000
Gasto de mantenimiento y adecuación					2500
Reposición de muebles	3600	0	0	3600	0
Depreciación	7992	7992	7992	7992	7992
Amortización					
Total de egresos	103662	100062	100062	103662	102562
Utilidad ante IR y PT	366355	518846	714966	969713	1311158
15% PT	54953	77827	107245	145457	196674

Utilidad después de PT			311402	441019	607721	824256	1114484
Impuesto a la renta 22%			68508	97024	133699	181336	245187
Utilidad después de impuestos			242893	343995	474022	642920	869298

Fuente: Autor

Elaboración: Autor