

**FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO  
PARA MOTOCICLISTAS EN BARRANCABERMEJA**

**JANY MARCELA PORTALA MARTINEZ  
VIVIANA MANJARREZ TORO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL  
Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BARRANCABERMEJA**

**2010**

**FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO  
PARA MOTOCICLISTAS EN BARRANCABERMEJA**

**JANY MARCELA PORTALA MARTINEZ  
VIVIANA MANJARREZ TORO**

**Proyecto de grado presentado para obtener el título de Profesional en  
Gestión Empresarial**

**Director**

**LUIS FERNANDO PINZÓN LOPEZ  
Economista – Especialista de proyectos**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL  
Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BARRANCABERMEJA**

**2010**

A Dios todo poderoso,  
por habernos permitido culminar con satisfacción  
este gran logro, para disfrutarlo con nuestras familias y  
demás personas que nos apoyaron y colaboraron constantemente

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN .....	17
1. GENERALIDADES .....	18
1.1 ASPECTOS GENERALES DE BARRANCABERMEJA .....	18
1.2 ASPECTOS GENERALES DE LAS COOPERATIVAS .....	20
1.3 ASPECTOS LEGALES DE LA ACTIVIDAD COOPERATIVA .....	21
2. ESTUDIO DE MERCADOS .....	25
2.1. OBJETIVOS .....	25
2.1.1 General .....	25
2.1.2 Específicos .....	25
2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO .....	26
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio .....	26
2.2.2 Productos sustitutos .....	27
2.2.3 Productos complementarios .....	27
2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia. ....	27
2.3. MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO .....	28
2.3.1 Mercado potencial .....	28
2.3.2 Mercado objetivo .....	28
2.4 LA DEMANDA .....	28
2.4.1 Investigación de mercados .....	28
2.4.1.1 Planteamiento del Problema. ....	28
2.4.1.2 Necesidades de Información .....	29
2.4.1.3 Ficha Técnica .....	30
2.4.2 Estimación de la Demanda. ....	39
2.4.3 Evolución Histórica de la Demanda. ....	40
2.4.4 Proyección de la Demanda .....	40
2.5 LA OFERTA .....	40
2.5.1 Necesidades de Información .....	40

2.5.3 Tabulación y Presentación de Resultados de la Oferta .....	42
2.5.4 Análisis de la Situación Actual de la Competencia. ....	50
2.5.5 Proyección de la Oferta .....	51
2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA.....	51
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN .....	51
2.7.1 Estructura de los Canales Actuales. ....	51
2.7.2 Ventajas y Desventajas de los Canales Actuales .....	52
2.7.3 Selección de los Canales de Comercialización.....	53
2.8 PRECIO .....	53
2.8.1 Análisis de Precios.....	53
2.8.2 Estrategias de Fijación de Precios.....	54
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.....	54
2.9.1 Objetivos.....	54
2.9.2 Logotipo .....	54
2.9.3 Lema.....	55
2.9.4 Análisis de Medios .....	56
2.9.5 Selección de Medios.....	56
2.9.6 Estrategias Publicitarias.....	57
2.9.7 Presupuesto de Publicidad y Promoción.....	57
2.9.7.1 De Lanzamiento.....	57
2.9.7.2 De Operación.....	58
2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO.....	58
3. ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO.....	59
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	59
3.1.1 Descripción del Tamaño del Proyecto .....	59
3.1.2 Factores que Determinan el Tamaño de un Proyecto El mercado. ....	59
3.1.3 Capacidad del Proyecto.....	60
3.1.3.1 Capacidad Total Diseñada.....	60
3.1.3.2 Capacidad Instalada. ....	60
3.1.3.3 Capacidad Utilizada y Proyectada .....	60

3.2 LOCALIZACIÓN.....	61
3.2.1 Macrolocalización. ....	61
3.2.2 Microlocalización.....	62
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO .....	65
3.3.1 Ficha Técnica del Producto.....	65
3.3.2 Descripción Técnica del Proceso.....	66
3.3.3 Diagrama de Procedimiento.....	67
3.3.4 Recursos.....	76
3.3.4.1 Recurso Humano .....	76
3.3.4.2 Recurso Físico .....	76
3.3.5 Estudio de Proveedores.....	76
3.3.6 Distribución de la Planta .....	77
3.3.7 Logística de Distribución .....	78
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO .....	78
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	80
4.1 FORMA DE CONSTITUCION.....	80
4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA.....	85
4.2.1 Visión. ....	85
4.2.2 Misión.....	85
4.2.3 Objetivos.....	85
4.2.4 Políticas .....	86
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	89
4.3.1 Organigrama .....	89
4.3.2 Descripción y Perfil de Cargos.....	90
4.3.3 Asignación Salarial. ....	96
5. ESTUDIO FINANCIERO .....	97
5.1 INVERSIONES .....	97
5.1.1 Inversión Fija.....	97
5.1.1.1 Muebles y Enseres .....	97
5.1.1.2 Equipo De Oficina .....	97

5.1.1.3 Herramientas .....	98
5.1.1.4 Total De Inversión Fija .....	98
5.1.2 Inversión diferida.....	98
5.1.3 Gastos de administración y ventas .....	99
5.1.4 Fuentes De Financiación .....	101
5.2 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	103
5.3 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO .....	103
5.4 BALANCE GENERAL PROYECTADO .....	104
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO .....	107
6.1 IMPACTO SOCIAL .....	107
6.2 EVALUACION FINANCIERA .....	108
CONCLUSIONES .....	109
RECOMENDACIONES .....	111
BIBLIOGRAFÍA.....	112
ANEXOS .....	114

## TABLA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Tarifas del SOAT para el 2010.....	26
Cuadro 2. Ficha Técnica.....	30
Cuadro 3. Cuenta con el dinero necesario para las necesidades de su motocicleta .....	31
Cuadro 4. Consideran pertinente la creación de una cooperativa para propietarios de motos .....	32
Cuadro 5. Interés del encuestado en que exista en Barrancabermeja una cooperativa de ahorro y crédito especialmente para propietarios de motos .....	33
Cuadro 6. Número de encuestados que estarían dispuestos a ahorrar en la cooperativa. ....	34
Cuadro 7. Número de encuestados que harían parte de la cooperativa.....	35
Cuadro 8. Condiciones del encuestado para pagar aportes en la cooperativa.....	36
Cuadro 9. Frecuencia con la que realizan préstamos para suplir las necesidades de la moto. ....	37
Cuadro 10. Monto máximo que requiere para cubrir las necesidades de la motocicleta.....	38
Cuadro 11. Ficha Técnica de la Oferta .....	41
Cuadro 12. Entidades bancarias y cooperativas que ofrecen el servicio de ahorro. .....	42
Cuadro 13. Entidades bancarias y cooperativas que ofrecen línea de créditos de menores cuantías. ....	43
Cuadro 14. Monto mínimo que ofrecen en los créditos de menores cuantías. ....	44
Cuadro 15. A futuro la entidad ofrecerá alguna línea de crédito más baja que la que está prestando actualmente.....	45
Cuadro 16. Promedio de créditos de menores cuantías solicitados por mes. ....	46
Cuadro 17. Clase de clientes a los que les otorgan los créditos de menores cuantías. ....	47

Cuadro 18. Requisito que tienen en cuenta para otorgar los créditos de menores cuantías. ....	48
Cuadro 19. Tasa de interés (E.A) que manejan en la línea de créditos de menores cuantías. ....	49
Cuadro 20. Cuadro comparativo del mercado. ....	53
Cuadro 21. Presupuesto de Lanzamiento.....	57
Cuadro 22. Presupuesto de operación. ....	58
Cuadro 23. Proyección y capacidad del proyecto a 5 años .....	61
Cuadro 25. Grados de cada factor .....	64
Cuadro 26. Total puntos por zonas.....	64

## TABLA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Cuenta con el dinero necesario para las necesidades de su motocicleta .....	31
Gráfico 2. Consideran pertinente la creación de una cooperativa para propietarios de motos .....	32
Gráfico 3. Interés del encuestado en que exista en Barrancabermeja una cooperativa de ahorro y crédito para propietarios de motos. ....	33
Gráfico 4. Número de encuestados que estarían dispuestos a ahorrar en la cooperativa. ....	34
Gráfico 5. Número de encuestados que harían parte de la cooperativa .....	35
Gráfico 6. Condiciones del encuestado para pagar aportes en la cooperativa. ....	36
Gráfico 7. Frecuencia con la que realizan préstamos para suplir las necesidades de la moto. ....	37
Gráfico 8. Monto máximo que requiere para cubrir las necesidades de la motocicleta.....	38
Gráfico 9. Entidades bancarias y cooperativas que ofrecen el servicio de ahorro. ....	42
Gráfico 10. Entidades bancarias y cooperativas que ofrecen línea de créditos de menores cuantías .....	43
Gráfico 11. Monto mínimo que ofrecen en los créditos de menores cuantías .....	44
Gráfico 12. A futuro la entidad ofrecerá alguna línea de crédito más baja que la que está prestando actualmente.....	45
Gráfico 13. Promedio de créditos de menores cuantías solicitados por mes.....	46
Gráfico 14. Clase de clientes a los que les otorgan los créditos de menores cuantías. ....	47
Gráfico 15. Requisito que tienen en cuenta para otorgar los créditos de menores cuantías. ....	48

Gráfico 16. Tasa de interés (E.A) que manejan en la línea de créditos de menores cuantías. ....49

## TABLA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Ubicación de la Macrolocalización del Proyecto .....	61
Figura 2. Distribución de la Planta .....	77

## RESUMEN

**TÍTULO:** FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PARA MOTOCICLISTAS EN BARRANCABERMEJA\*

**AUTORES:** MANJARREZ TORO, Viviana  
PORTALA, MARTÍNEZ Jany Marcela\*\*

**PALABRAS CLAVES:**

Asociados, propietarios, servicios, financieros, cooperativa, principios solidarios.

**DESCRIPCIÓN:**

Barrancabermeja en la actualidad empieza a consolidar su entorno económico y social, no solo a nivel zonal sino incluso a nivel regional; es el epicentro de la industria petrolera y sobre este panorama se vislumbra cada vez con más claridad, una definición más acercada al concepto de ciudad-región.

El auge económico, el fortalecimiento del comercio y aumento de su población, ha redundado en que el parque automotor de la ciudad vaya en aumento, sobre todo en lo que a motocicletas se refiere, este vehículo se ha convertido, para muchos en la herramienta de transporte de todo su núcleo familiar e incluso en fuente de ingresos para su familia. La ciudad tampoco ha sido ajena al fenómeno del cooperativismo que inundo al país progresivamente durante los últimos 50 años; esta ciudad ha sido testigo del liderazgo cooperativo, de manos de jóvenes profesionales que sienten la solidaridad y forman para el país, un destino más humano.

Estos dos factores son los motivadores del presente documento, que pretende viabilizar la idea de crear en la ciudad, una cooperativa que ayude a los propietarios de motocicletas a sufragar los gastos de mantenimiento de las mismas, gastos por ser denominados “de menor cuantía”, no encuentran eco en las entidades financieras o cooperativas existentes, presentando esta situación una oportunidad de negocio claramente definida.

A través de cada uno de los estudios de esta factibilidad, quedó demostrada la necesidad apremiante de establecer en la ciudad una organización de este tipo, en donde los mayores beneficiados sean los asociados propietarios de motocicletas, que podrán contar con un vehículo mejor acondicionado, fortaleciendo de paso la seguridad vial y el entorno económico de Barrancabermeja.

---

\* Proyecto de grado

\*\* Instituto de Proyección Regional y Educación A Distancia. Gestión Empresarial. Economista Luis Fernando Pinzón López

## SUMMARY

**TITLE:** FEASIBILITY FOR CREATING A SAVINGS AND CREDIT COOPERATIVE IN BARRANCABERMEJA MOTORCYCLISTS \*

**AUTHOR:** MANJARREZ, Toro Viviana  
PORTALA, MARTÍNEZ Jany Marcela\*\*

**KEYWORDS:**

Associates, owners, service, financial, cooperative, solidarity principles.

**DESCRIPTION:**

Barrancabermeja is now beginning to consolidate its economic and social environment, not only locally but also at regional level, is the epicenter of the oil industry and under this scenario seems to be closer to the concept of city-region.

The economic boom, the strengthening of trade and increasing its population, has led to the increase of vehicles, especially of the motorcycles, for many people this vehicle has become the only means of transport and even a source of income for their families.

The city has not been outside the cooperative phenomenon that has had a presence in the country over the past 50 years, this city has witnessed the cooperative leadership from the hands of young professionals who feel solidarity and show a more human destiny for the country.

These two factors are the motivators of this document, which aims to make feasible the idea of creating in the city, a cooperative to help owners of motorcycles to cover the maintenance cost and other expenses related to motorcycles that are considered not relevant for some financial institutions or existing cooperatives and presenting this as a business opportunity.

Through the feasibility study, was demonstrated the urgent need to establish in the city an organization of this type, where the biggest winners are the owners of motorcycles, in order to have a better vehicle condition, strengthening road safety environment and Barrancabermeja's economy.

---

\* Graduation Project

\*\* Institute for Regional Projection and Distance Education. Business Management. Economist Luis Fernando Pinzón López

## INTRODUCCIÓN

Las condiciones económicas actuales del país y las exigencias cada vez mayores del mercado mundial, hace que las empresas cooperativas se vean comprometidas con la gestión en todas sus áreas, esto con el fin de introducirse en el mercado en forma competitiva y lograr la satisfacción total de las necesidades y expectativas de sus asociados.

La importancia del crecimiento del sector cooperativa en la economía nacional, deja de entrever la necesidad de cambios radicales en los esquemas económicos tradicionales porque además estas empresas representan el futuro y solidez no solo en Colombia sino en el mundo entero, resumiendo y condensando las más diversas filosofías, servicios y productos que han probado ser útiles en el desarrollo de la gestión y mejoramiento de la calidad de vida de todos sus asociados; en el caso de Barrancabermeja todo ciudadano motociclista sería nuestro cliente y socio a la vez.

Es por esta razón que se quiere presentar y posteriormente llevar a cabo esta investigación, factibilidad para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito para propietarios de moto, ya que la ciudad presenta un mercado que permite hacer viable esta propuesta que se desarrolla mediante capítulos organizados estructuradamente con objeto de dar forma y fondo a los argumentos para concluir, si desde el punto de vista técnico-económico y socio-económico generar un beneficio a las personas que utilizan la motocicleta como medio de transporte.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 ASPECTOS GENERALES DE BARRANCABERMEJA.

En 1536, una expedición militar de por lo menos mil hombres entre jinetes e infantes, parte del litoral Caribe para internarse en el país, los españoles subiendo por el río Magdalena, advierten una aldea con 30 bohíos habitados por aborígenes Yariguíes (Opones y Carares). Descubierta por Diego Hernández de Gallego en 1536, al despuntar el siglo XX, barranca era apenas un modesto caserío, un pueblo de pequeñas proporciones dedicado a la pesca, puerto de paso a los viajeros y mercaderes que remontaban la serranía. Sus primeros pobladores buscaban afanosamente en las entrañas de la selva virgen, la tagua y el cartucho que constituían en aquella época un importante renglón comercial. Poco después brotó el petróleo y con él impulso del progreso. El puerto pasó a constituirse como municipio en 1922. Toda la prosperidad y el crecimiento vertiginoso alcanzando durante la primera cuarta parte del siglo, se deben sin duda, al auge de la explotación petrolera. Barrancabermeja se convirtió, de esa manera en la pujante ciudad.

Actualmente Barrancabermeja ha presentado un crecimiento en diversas actividades empresariales diferentes a la explotación, y refinación de petróleo, esto ha originado un incremento de fuentes de empleo.

- **Aspectos geográficos.** Barrancabermeja esta ubicada a los  $70^{\circ} 03' 48''$  de longitud norte, y a los  $73^{\circ} 51' 50''$  de longitud sur. Altura sobre el nivel del mar: 75.94 metros. Extensión territorial en la zona urbana: 35 km<sup>2</sup>; zona rural 1.119 km<sup>2</sup>; su temperatura: 32<sup>o</sup>C, humedad relativa: 80%. Con una población urbana de 213.754 habitantes, y una población rural de 20.803; limita al norte con Puerto Wilches, al sur con Puerto Parra, al oriente con San Vicente de chucuri, Girón, Betulia; al occidente con río Magdalena. Cuenta con 154 barrios y 7 comunas;

está situada en una región ambientalmente sensible por su configuración de bajíos y humedales, sus suelos originalmente de bosques tropical húmedo, bañados por los ríos Magdalena y Sogamoso. Cuenta con 13 quebradas, 18 caños, y tiene en su área 13 ciénagas. Barrancabermeja es una ciudad multiétnica con una economía dependiente de las actividades petroleras; con excelente capacidad laboral a nivel técnico e industrial y amplios recursos naturales, mineros y agrícolas.

El puerto petrolero cuenta con elementos de conocimiento y aprendizaje, en educación primaria, básica secundaria, formación y aprendizaje Sena, universidades como: Unipaz, UIS, UCC, Universidad de Investigación UDI, Univesidad Santo Tomás, cubriendo un total de la población estudiantil de 51.660. Gran parte de la población confía en la continuidad de la economía petrolera en la región. Las autoridades locales buscan desarrollar una economía alterna.

- **Formas de trabajo.** En su mayoría la zona urbana depende de la actividad petrolera y oficial, de forma directa o indirecta. La población asalariada de estos dos sectores soporta la actividad económica. El resto de la población dedicada a la prestación de servicios dirigidos a dicha población asalariada.
- **Comportamiento ciudadano.** Población pacífica por naturaleza, con alta capacidad de asociación, estigmatizada a nivel nacional por las historias de conflicto de la zona.
- **Composición racial.** Mezcla de culturas nacionales (costeñas, paisa, santandereana, entre otros).
- **Demográfico.** Actualmente en Barrancabermeja habitan 191.403 habitantes distribuidos en siete comunas y área rural.

- **Economía.** En Barrancabermeja está localizada la refinería de petróleo más grande de Colombia, perteneciente a la empresa estatal Ecopetrol. Gran parte de la economía de la ciudad gira en torno a la industria Petroquímica que se asienta en este municipio. La refinería de Barrancabermeja es la principal refinería del país, con una producción total de 250.000 barriles de combustible diarios. Entre otras labores económicas de la región, se destacan las industrias petroquímicas, la operación portuaria y los servicios logísticos para el transporte, la ganadería, la pesca, la agricultura y el comercio.

## **1.2 ASPECTOS GENERALES DE LAS COOPERATIVAS**

Desde el año 1936 hasta la fecha se han fundado en Santander 640 Cooperativas. De esas están vigentes 348, incluyendo 86 grupos precooperativos y han desaparecido 267 por diferentes causas.

Copetrán, gigante nacional de transporte; Copacrédito modelo de solidaridad petrolera; Coomagisterio la decana de las Cooperativas de los maestros; y Coomultrasan, representan para Santander todo un pasado de grandeza unido a un sólido presente y a un generoso porvenir.

A partir de 1950 la Superintendencia Cooperativa comienza a buscar una nueva legislación apropiada para el cooperativismo. Sin embargo, siendo como es la época pasional de la violencia política de los partidos tradicionales, sólo es posible el cooperativismo donde los sindicatos son poderosos como en Bavaria o en ECOPETROL.

Para la historia del cooperativismo colombiano no es un secreto que Santander es orgullo y pionero en este sector, prueba fehaciente de ello son las cooperativas Coomultrasan, que regula la vida económica del departamento; Coopasán que muele una harina de primera categoría sin adulterarla y robarle los nutrientes;

Cotracolta con su programa de crédito; Financiacoop, Uconal, la Caja Popular Cooperativa vienen a reforzar el esfuerzo de los líderes regionales que ya ven en Coomultrasan y Coopcentral sus abanderados.

En esta década nace la Cooperativa de Profesores de la UIS que semeja una isla de ayuda mutua en un Centro de Educación Universitario en donde prima el ordenamiento técnico capitalista y en donde se prepara al profesional en función de los más altos rendimientos, económicos especialmente.

En Barrancabermeja como capital petrolera de Colombia se ve marcado por la renovación del liderazgo cooperativo que en manos de jóvenes profesionales que sienten la solidaridad y forman para el país un destino más humano.

Las cooperativas por Ley están exentas del pago de impuestos de Renta y Complementarios, pero le obliga a declarar informes de Ingresos, Egresos y patrimonio a cumplir normas de inversión de sus excedentes, efectuar Retenciones en la Fuente y pagar IVA si sus productos se encuentran gravados.

Para no pagar impuesto de Renta deberá de sus Excedentes, invertir un 20% de Revalorización de Aportes a sus asociados; 20% destinados a la educación; 10% en ayudas a la comunidad y el 50% restante a disposición de la Asamblea pero en ningún momento repartir en efectivo a sus asociados, ni exceder en revalorización de aportes por encima del IPC.

### **1.3 ASPECTOS LEGALES DE LA ACTIVIDAD COOPERATIVA**

En 1931 se escribe la primera Ley sobre cooperativismo, la número 134, culminando una fase histórica que sirvió para que la idea cooperativa tuviera ocasión de ser difundida a través de distintos sectores sociales. En la década de los setenta con el Decreto 1598 de 1963; el 1587 de 1963 y el 1630 del mismo año

se dio impulso transformador al incipiente cooperativismo para convertirlo en un gigante económico. De esa época 34 Cooperativas fueron las más eficientes y superadas, entre ellas la Cooperativa agrícola de Villanueva (Santander) que fue catalogada como el milagro cooperativo en Colombia. Tan eficaz ha sido que ésta abarca toda la vida de sus asociados desde la educación hasta el sepulcro, pasando por sus cosechas, bienestar, recreación, cultura, vida espiritual y su respuesta política.

En los años 70 con el Decreto de ley 611 de 1974 se da vida al Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas “DANCOOP”, con quien surge con velocidad una pujanza cooperativa, cuyos alcances llegan hasta la ley 79 de 1988. En esta década se inician las fusiones de Cooperativas. Entre otras cobra vida Cootransmagdalena, la poderosa empresa transportadora del Magdalena Medio producto de la fusión de Cotrans Santa Rosa y Cotrans Carmen.

El 23 de diciembre de 1988 es aprobada la ley 79 que consta de 4 Títulos y 116 artículos por lo cual comienza a consolidarse el sector. Como se hubiera sucedido una explosión a partir de un núcleo central, surgen Cooperativas por todas partes, se organizan pre-cooperativas, se estructuran los Fondos de Empleados y crecen con vigor las entidades financieras de segundo grado.

Ley 454 de 1988 cuyo objeto es el de determinar el marco conceptual que regula la economía solidaria, transformar el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, crear la superintendencia de la economía solidaria, crear el fondo de garantías para las cooperativas financieras y de ahorro y crédito, dictar normas sobre la actividad financiera de las entidades de naturaleza cooperativa y expedir otras disposiciones en correspondencia con lo previsto en los Artículos 58, 333 y concordantes de la Constitución Política de Colombia.

ARTICULO 39 DE LA LEY 590 DE 2000. SISTEMAS DE MICROREDITO. Con el fin de estimular las actividades de microcrédito, entendido como el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía autorizase a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial, para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no repuntándose tales cobros como intereses, para efectos de lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990.

Con los honorarios se remunerará la asesoría técnica especializada al microempresario, en relación con la empresa o actividad económica que desarrolle así como las visitas que deban realizarse para verificar el estado de dicha actividad empresarial; y con las comisiones se remunerará el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación.

En septiembre 7 de 2004 mediante Decreto 2880 modificó el artículo 8 de la Ley 863 de 2003 y dispuso que se obligara a efectuar una inversión de sus excedentes equivalentes al 20% en educación formal, en establecimientos aprobados por el Ministerio de Educación Nacional. Suma que sería tomada del 20% de la educación y el 10% de ayudas a la comunidad, es decir da por terminada la educación no formal, donde se preparaban los asociados y sus familiares.

El 30 de diciembre de 2004 se expide el Decreto 4400, donde manifiesta que los fondos destinados a la educación formal serán manejados por intermedio del ICETEX, donde se centralizará todo su manejo en la ciudad de Bogotá, así mismo pretende aplicar la norma de los particulares en materia de costos y deducciones a las cooperativas, siendo que las cooperativas toman el total de sus ingresos,

restan los costos, gastos y deducciones para obtener el resultado de excedentes no sujeto al impuesto de Renta, pretendiendo convertir a las Cooperativas en movimientos de caja

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1. OBJETIVOS

**2.1.1 General.** Realizar una investigación de mercados que permita identificar la demanda, oferta, precios, canales de comercialización, promoción y publicidad del servicio de una cooperativa de ahorro y crédito a los motociclistas de Barrancabermeja.

### 2.1.2 Específicos.

- Determinar el mercado potencial y objetivo para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito a los motociclistas en Barrancabermeja.
- Establecer la demanda para conocer los gustos y preferencias en servicios de una cooperativa de ahorro y crédito.
- Determinar la oferta del mercado para conocer los servicios ofrecidos por la competencia.
- Establecer el canal de comercialización apropiado para atraer a los asociados de la cooperativa de ahorro y crédito.
- Especificar las estrategias de promoción y publicidad requeridas para el lanzamiento y operación de la cooperativa.
- Conocer los precios de la competencia para establecer los precios del servicio que ofrecerá la cooperativa de ahorro y crédito.

## 2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO

**2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio.** El servicio principal que ofrece la cooperativa al asociado (motociclista), son créditos de bajos montos los cuales estarán destinados a cubrir los gastos de sostenimiento del vehículo automotor como son: repuestos, mantenimientos, seguro obligatorio, certificado técnico-mecánico y de gases, sanciones por infracciones al código de tránsito, y todo los demás que genera el uso de la motocicleta.

Además se contará con el servicio de ahorro que estará destinado a fomentar la cultura del ahorro, mediante el cual la cooperativa captará o recibirá dinero de los asociados, reconociendo intereses sobre saldos por períodos y tasas acordes a las normas legales vigentes y las características del producto. Al mismo tiempo el beneficiario puede efectuar depósitos y disponer de ellos cuando lo desee, mediante el cumplimiento de requisitos establecidos.

- **APORTES:** Los asociados cancelarán aportes mensuales equivalentes al 4% de un salario mínimo legal vigente mensual.
- **AHORRO:** Los asociados ahorrarán mensualmente el 2% de un salario mínimo legal vigente mensual.
- **CREDITOS:** Se ofrecerá la línea de CREDIMOTOS que otorgará al asociado créditos de cuantías desde \$100.000 hasta \$500.000.
- **COMISIONES POR VENTA DE SOAT:** La cooperativa realizará convenio con una aseguradora de la ciudad para la venta del seguro obligatorio para sus asociados, la cual pagará el 10% de comisión.

Cuadro 1. Tarifas del SOAT para el 2010.

<b>CILINDRAJE</b>	<b>VALOR</b>	<b>COMISION</b>
De menos de 100cc	214.000	21.400
De 100cc a 200cc	286.900	28.600
De más de 200cc	323.500	32.350

Fuente: Seguros Caryma

Con esta estrategia se pretende conseguir que la entidad financiera lidere o se posea dentro del mercado Cooperativo utilizando integralmente los procesos involucrados en las áreas de mercado y creación de relaciones con el cliente tales como comportamiento del consumidor, investigación de mercados, necesidades del producto o servicio, comunicaciones integradas y lealtad del cliente, aplicando conocimientos técnicos y gerenciales avanzados, necesarios para una efectiva gestión organizacional.

**2.2.2 Productos sustitutos.** En Barrancabermeja actualmente no existen entidades financieras ni cooperativas de ahorro y crédito que brinden el servicio de créditos de menores cuantías dirigidas al gremio de motociclistas para brindarles apoyo en las necesidades que generan el uso del automotor, existe los comúnmente llamados agiotistas, los cuales no se encuentran legalmente constituidos ni vigilados por las entidades correspondientes, por lo cual podría considerarse este mercado como nuevo.

**2.2.3 Productos complementarios.** A través de la cooperativa se pueden ofrecer Crediaportes, Crédito Rotatorio, Coomultiahorro, Coomultidiario e Inversiones a término fijo.

También se podría ofrecer otra clase de servicios que beneficien a las familias de los asociados, que después de puesta en marcha el proyecto se pueda desarrollar.

**2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia.**

El hecho de que la cooperativa abarque un mercado específico como es el gremio de motociclistas, ya establece una diferencia con la competencia. En la actualidad no existe una cooperativa dirigida a este gremio, y para la cooperativa generaría

un valor agregado por la cantidad de motociclistas que hay en Barrancabermeja y por los servicios que podemos brindar.

## **2.3. MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado potencial.** En Barrancabermeja existe una gran demanda de motocicletas actualmente se cuenta según información suministrada por la Secretaria de Transito Local con 42.838<sup>1</sup> motos, cifra que indica que mas del 60% del transporte particular en Barrancabermeja son motos, por tanto estos pueden ser los consumidores potenciales.

**2.3.2 Mercado objetivo.** Este proyecto se pretende realizar a nivel local en el municipio de Barrancabermeja, departamento de Santander, para determinar nuestro cliente objetivo del mercado potencial, se hará una convocatoria a este gremio para dar a conocer los servicios que prestamos y las ventajas que pueden tener al formar parte de nuestra cooperativa. Será enfocado específicamente al gremio de motociclistas de nuestra ciudad.

## **2.4 LA DEMANDA**

### **2.4.1 Investigación de mercados**

**2.4.1.1 Planteamiento del Problema.** En los últimos años en Barrancabermeja el parque automotor ha ido aumentando inusualmente, especialmente en lo que respecta a las motocicletas, a tal punto de hoy existen 42.838<sup>2</sup> motos que se encuentran matriculadas ante la Inspección de Tránsito y Transporte Local. Este volumen ha traído consigo diferentes situaciones como alto índice de accidentes, imprudencia de los motociclistas por desconocer el código de transito, no tenencia

---

<sup>1</sup> FUENTE: Inspección de Transito y Transporte de Barrancabermeja, enero de 2010.

<sup>2</sup> FUENTE: Inspección de Transito y Transporte de Barrancabermeja, enero de 2010.

de los documentos necesarios para rodamiento de los velocípedos en el casco urbano de la ciudad (pase, seguro obligatorio, revisado técnico-mecánico), falta de mantenimiento preventivo y correctivo de los vehículos y no existen espacios suficientes de parqueaderos, entre otros.

Se ha logrado establecer que las multas realizadas por los alférez en un día, el 80%<sup>3</sup> son a los motociclistas por no portar los documentos requeridos, a lo cual los propietarios aducen el alto costo de estos documentos y poco poder económico resultante de sus actividades diarias.

En la actualidad no se cuenta en el municipio con una entidad que brinde apoyo económico a este segmento de mercado, el cual se ve avocado a recurrir a créditos presta diario o mal llamado gota a gota, los cuales oprimen con intereses que fluctúan entre el 10% y el 20% efectivo mensual, rayando en la usura, lo cual es ilegal. Quienes no están de acuerdo con este sistema se arriesgan día a día por las calles del casco urbano, trabajando de transportador informal, haciendo innumerables maniobras evasivas para esquivar el accionar de los alférez de tránsito, para no ser multados, de las cuales algunas de estas terminan en accidentes que en muchos de los casos lo único que han logrado es el aumento de la tasa de accidentalidad del municipio.

**2.4.1.2 Necesidades de Información.** En este caso se debe obtener información de nuestros potenciales asociados de la cooperativa que son los propietarios de motos en Barrancabermeja a modo de llegar a aquellos puntos realmente importantes para el proyecto que serán:

- Clasificar la población que vive en la ciudad de Barrancabermeja y que tiene como propiedad una motocicleta.
- Se requiere cuantificar la cantidad de propietarios de motos, que conformarían la demanda potencial del servicio.

---

<sup>3</sup> FUENTE: Ibid.,

- Identificar cuantos de los propietarios de motocicletas desearían la creación de la cooperativa.
- Establecer el canal de comercialización para atraer a nuestros potenciales asociados de la cooperativa.
- Y por último conocer cuáles serán las estrategias de publicidad y promoción a utilizar.

### 2.4.1.3 Ficha Técnica

Cuadro 2. Ficha Técnica

CONCEPTO	OBSERVACION
<b>TIPO DE INVESTIGACIÓN</b>	Se realizará una investigación descriptiva que comprenderá la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. Este tipo de estudio ayuda a determinar las preguntas básicas para cada variable contestado quién, cómo, qué y cuándo. La investigación descriptiva permite describir cosas como son las actitudes de las personas, sus intenciones y comportamientos.
<b>MÉTODO DE INVESTIGACIÓN</b>	Se utilizará el método de observación, se dispondrá de tiempo para analizar el comportamiento vehicular en unas horas específicas del día, en donde el flujo vehicular es mayor, permitiendo en la investigación detectar el aumento acelerado de adquisición de motos por el fácil manejo del vehículo y por el precio asequible para los ciudadanos. Con esta información se puede deducir y a la vez observar las necesidades de los motociclistas.
<b>FUENTES DE INVESTIGACION</b>	Para la recolección de fuentes primarias se aplicará encuestas de manera directa para conocer la opinión de potenciales clientes y las necesidades de créditos de bajos montos y otros servicios adicionales que puedan requerir.
<b>TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</b>	La recolección de la información se dará inicio mediante la realización de encuestas. Estas encuestas se desarrollaran de manera personalizada a propietarios de motocicletas en los diferentes estratos de la ciudad.
<b>INSTRUMENTO</b>	Encuestas a propietarios de motocicletas. Ver anexo A
<b>MODO DE APLICACIÓN</b>	Directa
<b>DEFINICIÓN DE POBLACIÓN</b>	La población objeto del presente trabajo son los propietarios, conductores o personas a cargo de las 42.838 motos registradas ante la Inspección de Tránsito del municipio de Barrancabermeja.
<b>PROCESO DE MUESTREO</b>	Aleatorio simple. Se aplicó la fórmula <sup>4</sup> : $n = \frac{N(p * q)Z^2}{Z^2 (p * q) + e^2 (N - 1)}$

<sup>4</sup> FUENTE: <http://www.uaq.mx/matematicas/estadisticas/xu5.html>.

	<p>Donde n, tamaño de la muestra  N, es la población representada por 42.838.  Z, grado de confiabilidad, 95 por ciento. Valor de Z: 1.96  P, probabilidad de acierto. 0.5  Q, probabilidad de fracaso. 0.5  e, error, 5 % error máximo permitido.  Tamaño de la muestra.  <math display="block">42.838 * (1,96)^2 * (0,5) (0,5)</math> <math display="block">n = \frac{42.838 * (1,96)^2 * (0,5) (0,5)}{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) + (0,05)^2 * (42.838-1)} = 380</math> n = 380 encuestas.</p>
<b>ALCANCE</b>	La ciudad de Barrancabermeja
<b>TIEMPO DE APLICACIÓN</b>	Febrero 01 a Febrero 15 de 2010

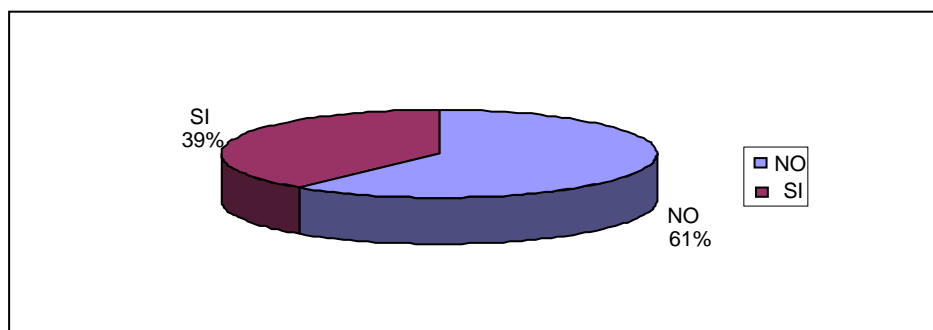
#### 2.4.1.4 Tabulación, presentación y análisis de resultados

Pregunta 1. ¿A la hora de cancelar las obligaciones de su motocicleta cuenta con el dinero requerido?

Cuadro 3. Cuenta con el dinero necesario para las necesidades de su motocicleta

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>SI</b>	148	39%
<b>NO</b>	232	61%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Gráfico 1. Cuenta con el dinero necesario para las necesidades de su motocicleta



## INTERPRETACIÓN

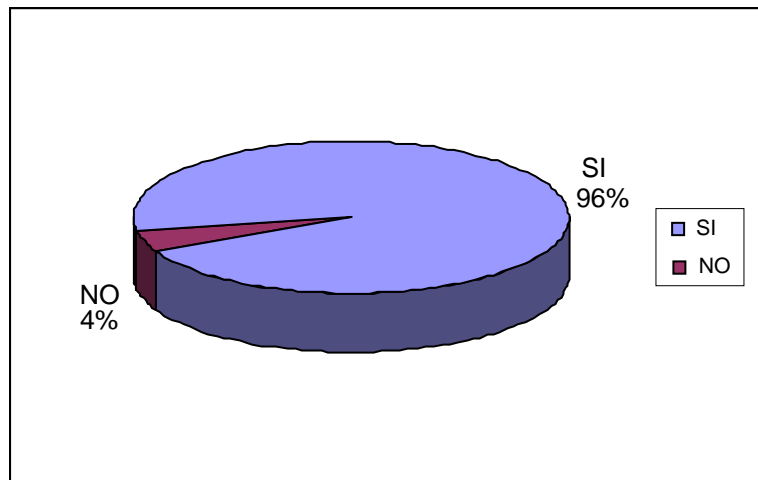
El 61% de los encuestados no cuentan con los recursos suficientes para pagar alguna obligación de su motocicleta.

Pregunta 2. ¿Considera que existe la necesidad de crear una cooperativa diseñada para propietarios de moto?

Cuadro 4. Consideran pertinente la creación de una cooperativa para propietarios de motos

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	363	96%
NO	17	4%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Gráfico 2. Consideran pertinente la creación de una cooperativa para propietarios de motos



## INTERPRETACIÓN

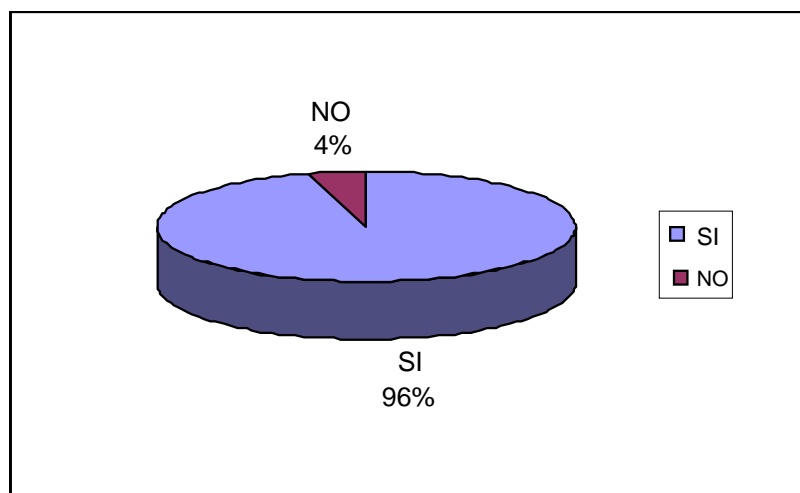
El 96% de los encuestados consideran que actualmente existe la necesidad de que se cree una cooperativa diseñada específicamente para propietarios de moto.

Pregunta 3. ¿Si existiera una cooperativa de ahorro y crédito creada para propietarios de motos, usted se afiliaría?

Cuadro 5. Interés del encuestado en que exista en Barrancabermeja una cooperativa de ahorro y crédito especialmente para propietarios de motos.

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	363	96%
NO	17	4%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Gráfico 3. Interés del encuestado en que exista en Barrancabermeja una cooperativa de ahorro y crédito para propietarios de motos.



## INTERPRETACIÓN

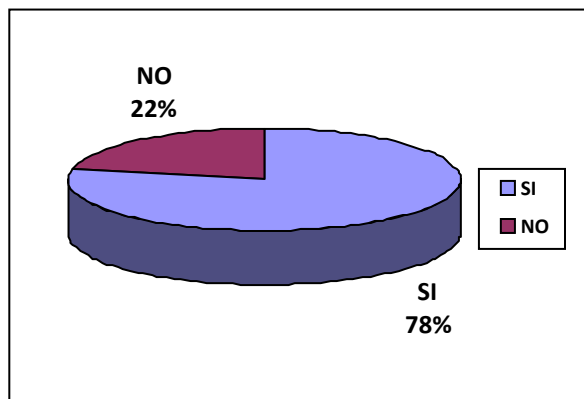
El 96% de los encuestados se encuentran interesados en que exista en Barrancabermeja una Cooperativa de ahorro y crédito especialmente para propietarios de motos, por otro lado el 4% restante no necesitan una entidad creada para esta modalidad de microcréditos, ya que cuentan con los ingresos suficientes para cubrir los gastos de su motocicleta, y también existe ignorancia acerca de las obligaciones que adquiere un socio con una cooperativa; hay poca comprensión con el tema de los aportes.

Pregunta 4. ¿Estaría dispuesto a ahorrar mensualmente en la cooperativa de ahorro y crédito?

Cuadro 6. Número de encuestados que estarían dispuestos a ahorrar en la cooperativa.

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	297	78%
NO	83	22%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Gráfico 4. Número de encuestados que estarían dispuestos a ahorrar en la cooperativa.



## INTERPRETACIÓN

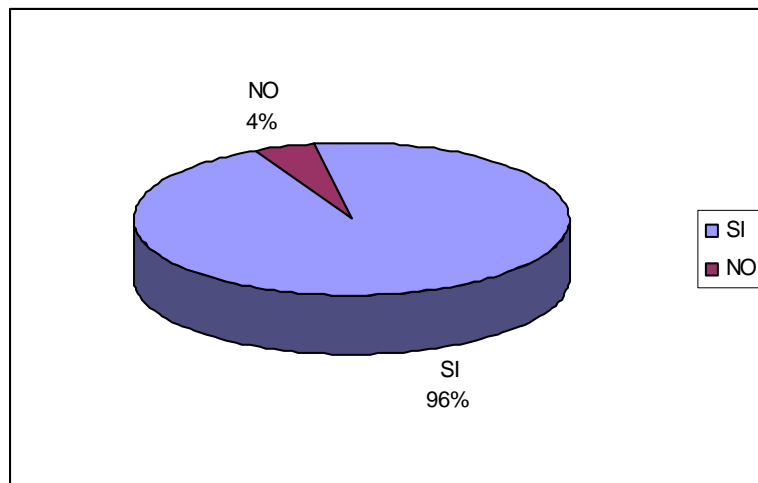
El 78% de los encuestados estarían dispuestos a ahorrar mensualmente en la cooperativa.

Pregunta 5. ¿Esta en condiciones de pagar aportes para pertenecer a la cooperativa?

Cuadro 7. Número de encuestados que harían parte de la cooperativa

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	363	96%
NO	17	4%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Gráfico 5. Número de encuestados que harían parte de la cooperativa



## INTERPRETACIÓN

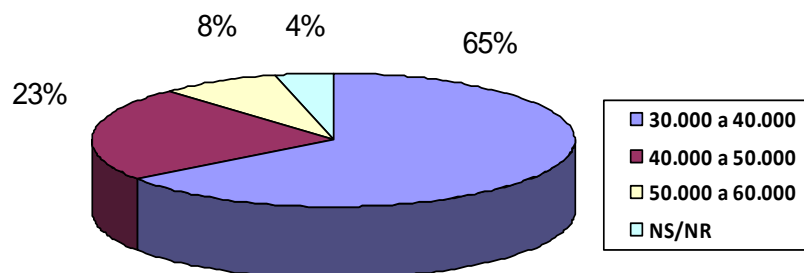
El 96% de los encuestados estarían en condiciones de pagar aportes para pertenecer a la cooperativa.

Pregunta 6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por aportes mensuales en la cooperativa?

Cuadro 8. Condiciones del encuestado para pagar aportes en la cooperativa.

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>30.000 a 40.000</b>	246	65%
<b>40.000 a 50.000</b>	88	23%
<b>50.000 a 60.000</b>	29	8%
<b>NS/NR</b>	17	4%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Grafico 6. Condiciones del encuestado para pagar aportes en la cooperativa.



## INTERPRETACIÓN

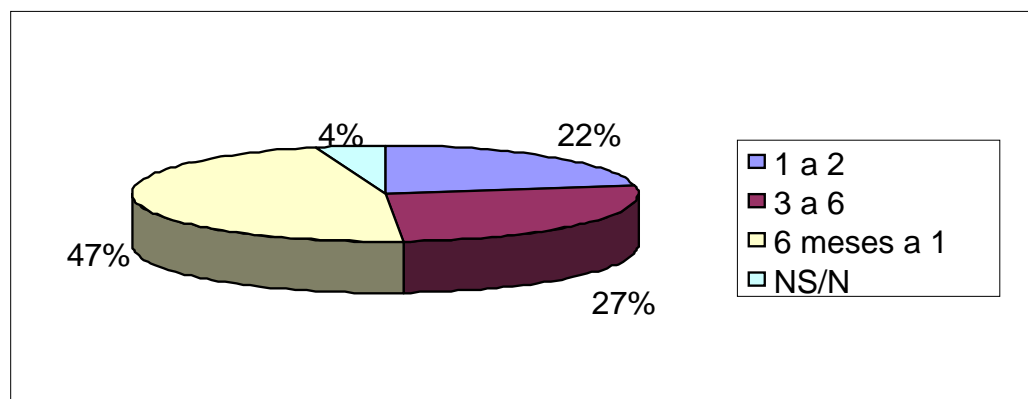
El 65% de los encuestados estarían en condiciones de pagar por aportes mensuales a la cooperativa entre \$30.000 y \$40.000, el 23% pagarían entre \$40.000 y \$50.000, el 8% entre \$50.000 y \$60.000 y el 4% restante no están en condiciones de pagar aportes en la cooperativa. En promedio están dispuestos a realizar aportes a la cooperativa como cuota mensual de \$39.960.

Pregunta 7. ¿Con que frecuencia usted necesita hacer prestamos para suplir las necesidades de su moto?

Cuadro 9. Frecuencia con la que realizan préstamos para suplir las necesidades de la moto.

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 2 meses	84	22%
3 a 6 meses	102	27%
6 meses a 1 año	177	47%
NS/NR	17	4%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Gráfico 7. Frecuencia con la que realizan préstamos para suplir las necesidades de la moto.



## INTERPRETACIÓN

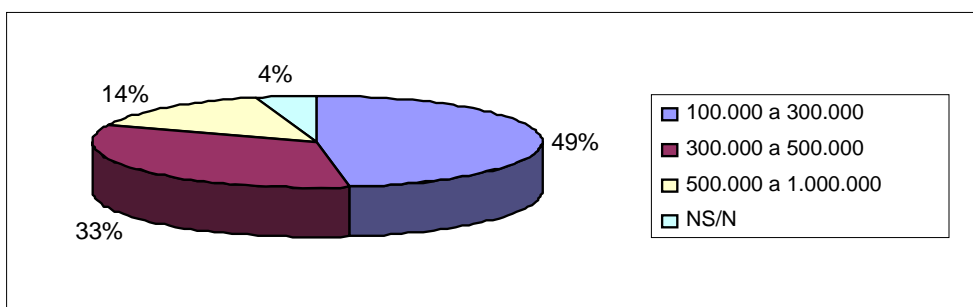
El 47% de los encuestados realizan préstamos para suplir las necesidades de la motocicleta con una frecuencia de 6 meses a 1 año, el 27% lo realizan con una frecuencia de 3 a 6 meses, el 22% entre 1 a 2 meses y el 4% no responden. Se estima en promedio de 5.7 meses como frecuencia de realizar los créditos para las necesidades de la motocicleta.

Pregunta 8. ¿Cuánto ha sido el monto máximo que ha requerido para cubrir los gastos de su motocicleta?

Cuadro 10. Monto máximo que requiere para cubrir las necesidades de la motocicleta.

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
100.000 a 300.000	182	49%
300.000 a 500.000	126	33%
500.000 a 1.000.000	55	14%
NS/NR	17	4%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Gráfico 8. Monto máximo que requiere para cubrir las necesidades de la motocicleta.



## INTERPRETACIÓN

El 49% de los encuestados han requerido entre \$100.000 y \$300.000 para cubrir las necesidades generadas por la moto, el 33% han requerido entre \$300.000 y \$500.00, el 14% entre \$500.000 y \$1.000.000 y el 4% restante no responde. En promedio se requiere de \$337.000, para cubrir las necesidades de la motocicleta.

**2.4.2 Estimación de la Demanda.** Para calcular la demanda se aplica la siguiente formula<sup>5</sup>:

$$DP = P * \% C$$

Donde,

DP, es la demanda potencial

P , la población total de propietarios de motocicletas en la ciudad (42.838)

C , el porcentaje de los propietarios que se afiliarían a la cooperativa, 96%

Reemplazando, se obtiene

$$\text{Demanda Potencial} = 42.838 * 0.96 = 41.124$$

Considerando los resultados encontrados en la encuesta, relacionada con la factibilidad de la creación de una cooperativa de ahorro y crédito para propietarios de motos, la demanda ha sido estimada en los 96% del total de la población que son propietarios de motos, y que en la actualidad asciende a 42.838, en la que proporcionaría una demanda estimada de 41.124.

---

<sup>5</sup> <http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk26.htm>

**2.4.3 Evolución Histórica de la Demanda.** En la ciudad de Barrancabermeja no existe ninguna clase de entidad bancaria o cooperativa de ahorro y crédito legalmente constituidos que contemplen líneas de microcréditos para esta clase de demanda, lo cual ha generado que acudan a agiotistas pagando intereses altísimos y sin ningún tipo de beneficio adicional.

**2.4.4 Proyección de la Demanda.** Teniendo en cuenta los resultados de las encuestas aplicadas, la demanda se proyectará de acuerdo al 96% de la población que muestra interés en que exista la cooperativa y que requieren de microcréditos semestrales en promedio de \$500.000.

## **2.5 LA OFERTA**

**2.5.1 Necesidades de Información.** Es necesario indagar sobre:

- Identificar quienes ofrecen los servicios de microcréditos en la ciudad de Barrancabermeja.
- Determinar la frecuencia con que los clientes solicitan los microcréditos en dicho mercado.
- Indagar los montos mas requeridos por los clientes en la línea de microcréditos.
- Consultar los plazos de pagos que eligen los clientes para cancelar sus microcréditos.

## 2.5.2 Ficha Técnica

Cuadro 11. Ficha Técnica de la Oferta

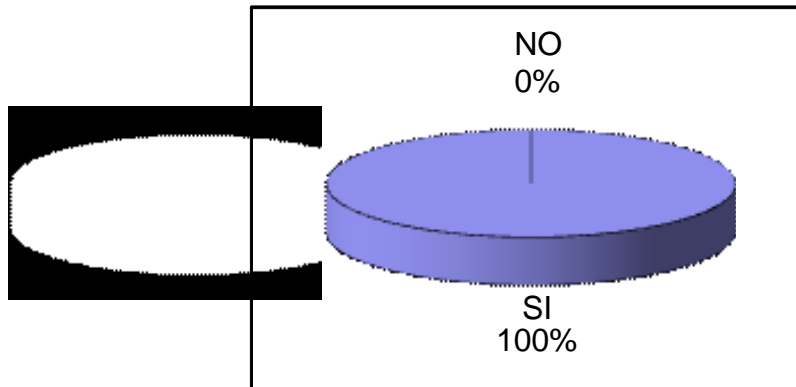
<b>TIPO DE INVESTIGACIÓN</b>	Se realizará una investigación descriptiva concluyente para delimitar las variables a investigar y establecer los nexos de relación entre ellas, con el fin de establecer un diagnóstico que lleve a sugerir conclusiones viables para la realización del proyecto.
<b>MÉTODO DE INVESTIGACIÓN</b>	Se utilizará el método deductivo, basado en la información recolectada tanto en material especializado como en información suministrada por las diferentes entidades. Igualmente se utilizará el método de observación directa como complemento de la investigación.
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	<b>Información primaria:</b> Para la recolección de la información primaria se acudirá a entrevistas a entidades que ofrecen los servicios de microcréditos en Barrancabermeja. <b>Información secundaria:</b> Como fuente de información secundaria se acudirá a herramientas informáticas como Internet para recolectar información en la red a través de buscadores como google, altavista, yahoo, monografías, además se consultarán textos relacionados con cooperativas de ahorro y crédito.
<b>TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</b>	La recolección de la información se dará inicio mediante la realización de encuestas.
<b>INSTRUMENTO</b>	Cuestionarios con preguntas cerradas.
<b>MODO DE APLICACIÓN</b>	Directa
<b>DEFINICIÓN DE POBLACIÓN</b>	Entidades financieras que ofrecen ahorro y crédito en la ciudad de Barrancabermeja legalmente constituidas y vigiladas por la SuperSolidaria.
<b>PROCESO DE MUESTREO</b>	Como método de muestreo se utilizó el aleatorio simple estratificado dado que la población está dividida en entidades bancarias y cooperativas. Se aplicó la siguiente fórmula <sup>6</sup> : $n = \frac{N(p * q)Z^2}{Z^2(p * q) + e^2(N - 1)}$ Donde: N es la población representada por las 18 entidades financieras que ofrecen ahorro y crédito. Z, desviación estándar. Para un 95% de confiabilidad, Z = 1.96. P, posibilidad de ocurrencia del evento 50%. Q, posibilidad de fracaso del evento 50%. e, error máximo permitido = 8% <b>Tamaño de la muestra.</b> $n = \frac{15 * (1,96)^2 * (0,5) (0,5)}{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) + (0,08)^2 * (15-1)} = 14 \text{ Encuestas}$ Población Entidades = $14 * \frac{(7)}{15} = 7$ encuestas Bancarias Población Cooperativas = $14 * \frac{(8)}{15} = 7$ encuestas
<b>ALCANCE</b>	La ciudad de Barrancabermeja
<b>TIEMPO DE APLICACIÓN</b>	Febrero 16 a Febrero 18 de 2010

<sup>6</sup> FUENTE: <http://www.uaq.mx/matematicas/estadisticas/xu5.html>.

### 2.5.3 Tabulación y Presentación de Resultados de la Oferta

Pregunta 1. ¿La entidad o cooperativa ofrece el servicio de ahorro a sus clientes?

Gráfico 9. Entidades bancarias y cooperativas que ofrecen el servicio de ahorro.



Cuadro 12. Entidades bancarias y cooperativas que ofrecen el servicio de ahorro.

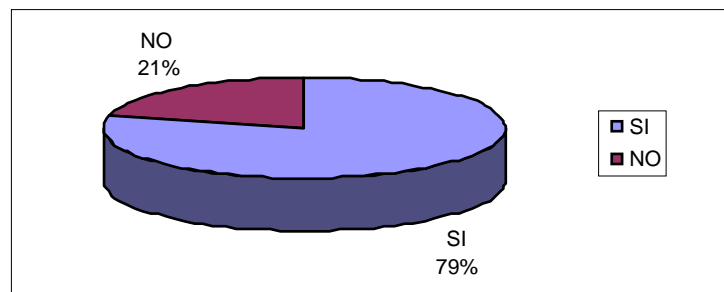
ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	14	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

## INTERPRETACIÓN

El 100% de las entidades Bancarias y cooperativas en Barrancabermeja encuestadas, ofrecen el servicio de ahorro a sus clientes o asociados.

Pregunta 2. ¿Entre los servicios que ustedes prestan, ofrecen línea de créditos de menores cuantías?

Gráfico 10. Entidades bancarias y cooperativas que ofrecen línea de créditos de menores cuantías.



Cuadro 13. Entidades bancarias y cooperativas que ofrecen línea de créditos de menores cuantías.

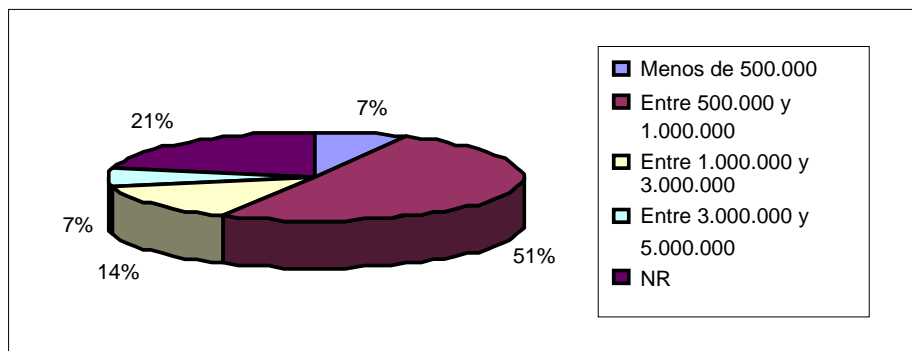
ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	11	79%
NO	3	21%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

## INTERPRETACIÓN

El 79% de las entidades Bancarias en Barrancabermeja, entre los servicios que ofrecen está la línea de créditos de bajos montos.

Pregunta 3. ¿Cuánto es el monto mínima que ofrecen en la línea de créditos de menores cuantías?

Gráfico 11. Monto mínimo que ofrecen en los créditos de menores cuantías.



Cuadro 14. Monto mínimo que ofrecen en los créditos de menores cuantías.

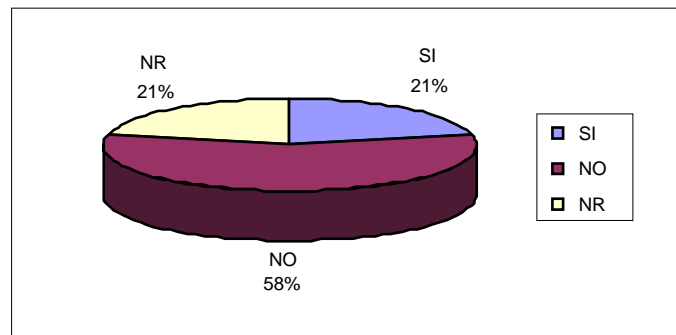
ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Menos de 500.000</b>	1	7%
<b>Entre 500.000 y 1.000.000</b>	7	51%
<b>Entre 1.000.000 y 3.000.000</b>	2	14%
<b>Entre 3.000.000 y 5.000.000</b>	1	7%
<b>NR</b>	3	21%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

## INTERPRETACIÓN

El 51% de las entidades Bancarias y Cooperativas de la ciudad ofrecen como cuantía mínima entre \$500.000 y 1.000.000, el 14% entre 1.000.000 y 3.000.000, el 7% entre 3.000.000 y 5.000.000, el 7% menos de \$500.000 y el 21% no responden.

Pregunta 4. ¿La entidad esta proyectando ofrecer alguna línea de crédito más baja que la actual?

Gráfico 12. A futuro la entidad ofrecerá alguna línea de crédito más baja que la que está prestando actualmente.



Cuadro 15. A futuro la entidad ofrecerá alguna línea de crédito más baja que la que está prestando actualmente.

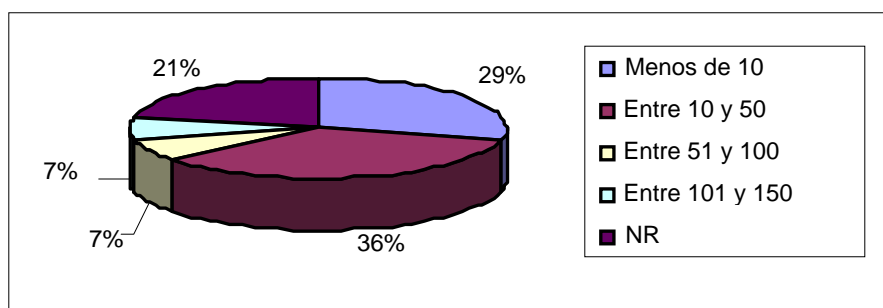
ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	21%
NO	8	58%
NR	3	21%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

## INTERPRETACIÓN

El 58% de las entidades Bancarias y Cooperativas no tienen proyectado ofrecer un monto inferior al que actualmente están ofreciendo en la línea de créditos, el 21% si están trabajando en la idea de ofrecer bajos montos pero a futuro y el 21% restante no responden.

Pregunta 5. ¿En promedio, cuántos créditos de menores cuantías son solicitados en el mes?

Gráfico 13. Promedio de créditos de menores cuantías solicitados por mes.



Cuadro 16. Promedio de créditos de menores cuantías solicitados por mes.

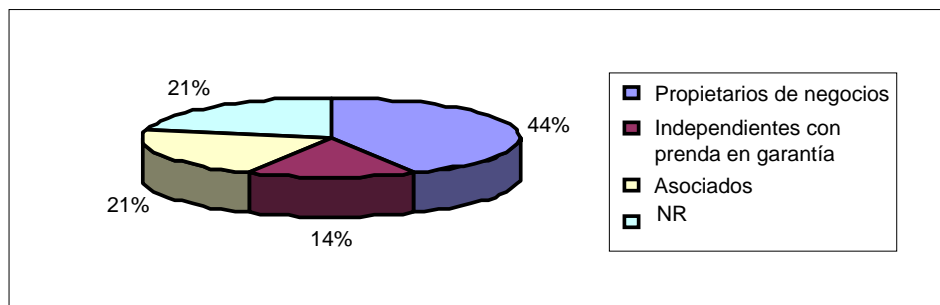
ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Menos de 10</b>	4	29%
<b>Entre 10 y 50</b>	5	36%
<b>Entre 51 y 100</b>	1	7%
<b>Entre 101 y 150</b>	1	7%
<b>NR</b>	3	21%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

## INTERPRETACIÓN

El 36% de las entidades Bancarias y Cooperativas atienden en promedio entre 10 y 50 créditos de menores cuantías al mes, el 29% menos de 10, el 7% entre 51 y 100, el 7% entre 101 y 150 y el 21% restante no responden.

Pregunta 6. ¿A que tipo de clientes les otorgan los créditos de menores cuantías?

Gráfico 14. Clase de clientes a los que les otorgan los créditos de menores cuantías.



Cuadro 17. Clase de clientes a los que les otorgan los créditos de menores cuantías.

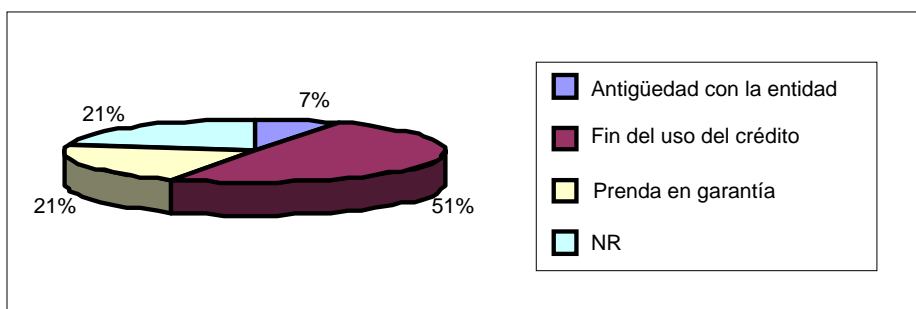
ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Propietarios de negocios</b>	6	44%
<b>Independientes con prenda en garantía</b>	2	14%
<b>Asociados</b>	3	21%
<b>NR</b>	3	21%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

## INTERPRETACIÓN

El 44% de las entidades Bancarias y Cooperativas les otorgan los créditos de bajos montos a propietarios de negocios (microempresarios), el 21% a sólo asociados a la cooperativa, el 14% a independientes que tengan una prenda en garantía (finca raíz) y el 21% restante no responden.

Pregunta 7. ¿Qué requisito tienen en cuenta para otorgar un crédito de menor cuantía?

Gráfico 15. Requisito que tienen en cuenta para otorgar los créditos de menores cuantías.



Cuadro 18. Requisito que tienen en cuenta para otorgar los créditos de menores cuantías.

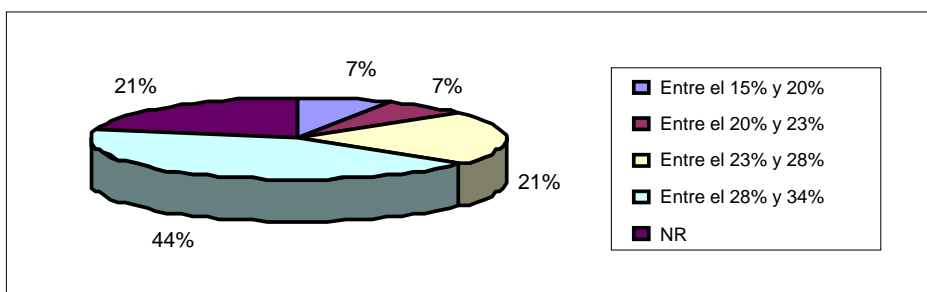
ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Antigüedad con la entidad</b>	1	7%
<b>Fin del uso del crédito</b>	7	51%
<b>Prenda en garantía</b>	3	21%
<b>NR</b>	3	21%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

## INTERPRETACIÓN

El 51% de las entidades Bancarias y Cooperativas para otorgar el crédito tienen en cuenta la finalidad de éste, el 21% los conceden si tienen una buena prenda en garantía o un codeudor con finca raíz, el 7% tienen en cuenta la antigüedad del cliente con la entidad o cooperativa y el 21% restante no responden.

Pregunta 8. ¿Cuál es la tasa E.A que manejan en línea de créditos de menores cuantías?

Gráfico 16. Tasa de interés (E.A) que manejan en la línea de créditos de menores cuantías.



Cuadro 19. Tasa de interés (E.A) que manejan en la línea de créditos de menores cuantías.

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre el 15% y 20%	1	7%
Entre el 20% y 23%	1	7%
Entre el 23% y 28%	3	21%
Entre el 28% y 34%	6	44%
NR	3	21%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

## **INTERPRETACIÓN**

El 44% de las entidades Bancarias y Cooperativas manejan una tasa de interés (E.A) entre el 28% y 34% para esa clase de créditos, el 21% utilizan entre el 23% y 28%, el 7% entre el 15% y 20%, el 7% entre el 20% y 23% y el 21% restante no responden.

## **ANÁLISIS DE RESULTADOS**

Del anterior estudio de la oferta podemos deducir que en la ciudad de Barrancabermeja, a pesar de que el 79% de las entidades bancarias y cooperativas ofrecen el servicio de créditos de menores cuantías, lo ofrecen con montos mínimos superiores a los \$500.000 y los otorgan a propietarios de negocios pequeños como tiendas, cafeterías, como capital de trabajo. Cabe anotar que éstos son negocios establecidos que asumen la función de prenda de garantía para dichos créditos.

Estas condiciones colocan a estas entidades bancarias y cooperativas por fuera del alcance de la población objetivo del presente trabajo.

**2.5.4 Análisis de la Situación Actual de la Competencia.** En Barrancabermeja actualmente existen 10 entidades bancarias y 8 cooperativas las cuales brindan el servicio de ahorro y crédito, de éstas el 79% ofrecen líneas de créditos de menores cuantías pero con unos requisitos que no son en su totalidad admisibles a la población que se quiere alcanzar. Esta situación conlleva que ésta población utilice otros tipo de créditos como lo son los mal llamados gota gota causándoles altísimos intereses.

**2.5.5 Proyección de la Oferta.** En el estudio de la oferta hay tres entidades bancarias y cooperativas de las encuestadas están proyectando la posibilidad de ofrecer créditos de montos más bajos de los que actualmente están prestando, entre éstas se encuentran Cavipetrol que en estos momentos ofrece \$500.000, el Banco Agrario que ofrece \$1.000.000 y Financiera Coomultrasan que ofrece \$1.000.000.

## **2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA**

Hoy día en Barrancabermeja la demanda se encuentra insatisfecha debido a que las demás entidades bancarias y cooperativas ofrecen líneas de créditos con montos superiores a \$500.000 y la mayoría los otorgan a propietarios de negocios pequeños para invertir en capital de trabajo.

## **2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

**2.7.1 Estructura de los Canales Actuales.** La importancia de la ubicación para un servicio depende del tipo y el grado de interacción involucrada. Existen diferentes tipos de interacción entre el proveedor del servicio y el cliente:

- El cliente va al proveedor del servicio.

Cuando el cliente tiene que acudir al proveedor para solicitar la información del servicio y los requisitos para asociarse.

- El proveedor del servicio va al cliente.

Cuando el proveedor visita al cliente y le informa acerca de los servicios y beneficios al asociarse a la cooperativa.

## 2.7.2 Ventajas y Desventajas de los Canales Actuales

### Ventajas

El cliente va al proveedor del servicio.

- Efectividad en la información dada al propietario de moto.
- El cliente conoce las instalaciones de la cooperativa y a los empleados de la misma.
- Orientación inmediata al cliente de los servicios a los que puede acceder.

El proveedor del servicio va al cliente.

- Servicio personalizado, se muestra el interés al cliente para que adquiera los servicios.
- Disponibilidad de tiempo para resolver las dudas e inquietudes.
- El proveedor crea un vínculo de confianza y cercanía con el cliente.
- Aumenta el número de posibles asociados en el mismo sector donde se encuentra haciendo la visita.

### Desventajas

El cliente va al proveedor del servicio.

- Se limita sólo a esperar que los clientes se acerquen a la entidad.
- Restricción de tiempo para dedicarle al cliente en la asesoría.

El proveedor del servicio va al cliente.

- Escasa publicidad.
- Fundación reciente, falta de credibilidad en la solidez de la entidad.

### 2.7.3 Selección de los Canales de Comercialización

#### Distribución Exclusiva

La Cooperativa plantea seleccionar el canal de distribución exclusiva, ya que nuestro mercado objetivo son los propietarios de motocicleta.

El beneficio que nos brinda este tipo de canal, es que es diseñado sólo para una comunidad específica, en este caso a los propietarios de motos exclusivamente, creando un acercamiento con ellos para indagar acerca de sus necesidades, evitando que éstos se desplacen hasta la entidad, además de esto permite fidelidad en la información, control sobre el servicio al cliente y reducción de costos.

## 2.8 PRECIO

**2.8.1 Análisis de Precios.** Se puede observar que dentro del mercado existen dos fuentes de financiación para este tipo de público la cual puede servir de referencia para el análisis de precios, sin embargo se debe tener en cuenta que una de estas fuentes son los gota gota, los cuales manejan tasas de interés elevadas e ilegales. La otra fuente son las cooperativas de ahorro y crédito quienes manejan la mayoría tasas de interés E.A entre el 28% y el 34%.

Cuadro 20. Cuadro comparativo del mercado.

<b>NOMBRE DE LA COOPERATIVA</b>	<b>TASA DE INTERES %E.A</b>
COPACENTRO	28.3%
COPACREDITO	28.6%
COMULTRASAN	21.6%

Fuente: Autores del proyecto

En los estatutos de la cooperativa se fijarán la cuota de los aportes y los gastos de funcionamiento de la misma, aprobados por la Asamblea General.

**2.8.2 Estrategias de Fijación de Precios.** Una vez realizado el análisis de precios, se puede determinar que las cuotas de aportes y las tasas de interés se fijarán conforme a lo expresado en los estatutos analizados y aprobados por la Asamblea General. Para esto, se tomará como referencia el promedio de cuota de aportes y tasas de interés de las otras cooperativas de ahorro y crédito existentes en el mercado, aunque éstas no atiendan a la población objetivo específica determinada para este proyecto.

## 2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

**2.9.1 Objetivos.** Participar dentro del mercado financiero de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito.

- Dar a conocer la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Coopmotos”; su ubicación y los servicios que ofrece.
- Atraer mediante varias estrategias, a los futuros asociados.
- Estimular el consumo de microcréditos a los propietarios de motos.
- Medir el impacto en la actitud de la gente con los anuncios publicitarios.

### 2.9.2 Logotipo



*Una Cooperativa que progresa sobre ruedas!!!.*

En la realización del logotipo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para propietarios de motos “COOPMOTOS” se tuvo en cuenta el símbolo más conocido del cooperativismo que son los pinos.

Según las antiguas tradiciones el árbol de pino representa la vida y su perpetuación: El pino en su afán constante de ascender a los cielos, representa el ideal cooperativista de escalar con perseverancia las alturas de las ideas. En el emblema cooperativista se usan dos pinos para reflejar la necesidad de la acción integrada y la mutua cooperación.

El color de los pinos es el verde oscuro, el color de las plantas y de las hojas donde se encuentra el principio vital de la naturaleza. El fondo del círculo es de color oro simbolizando el sol, fuente de luz y vida.

El círculo es otro símbolo antiguo representativo de la eternidad de la vida, de lo que no tiene final, dentro de él se escribieron la sigla “COOPMOTOS” que representará a la cooperativa y el servicio principal que brinda ésta “Ahorro y Crédito”. Se eligió el fondo de color azul que es el color del cielo y del mar, por lo que se suele asociar con la estabilidad y la profundidad, para el sector financiero el azul oscuro representa el conocimiento, la integridad, la seriedad, autoridad y credibilidad.

Junto a los pinos encontramos la moto que es el principal objetivo de la cooperativa que son los propietarios de motocicletas, y la moto es de color rojo porque el rojo es un color muy poderoso, evoca energía, vigor, fuerza, es el principal motor de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “COOPMOTOS”.

### **2.9.3 Lema**

Una Cooperativa que progresa sobre ruedas!!!.

Una de las grandes invenciones de la humanidad y que le ha permitido a ésta seguir siempre adelante es sin lugar a dudas “La Rueda”, a partir de este concepto y teniendo en cuenta que es precisamente la comunidad motociclista a la cual deseamos brindar nuestros servicios, entendemos que de la satisfacción de nuestros asociados depende igualmente el progreso de Coopmos.

#### **2.9.4 Análisis de Medios**

Al ser una cooperativa prestadora de servicios a la comunidad, se debe invertir en campañas de publicidad.

#### **MEDIOS MASIVOS LOCALES**

**Televisión:** Canal Enlace 10, Telepetróleo, Canal 3 (Comunitarios-Parabólicas).

**Radio:** Emisora Radio Uno, Rumba Estereo, Yariguies.

**Prensa:** La Noticia, La Verdad, Vanguardia Liberal

#### **MEDIOS AUXILIARES Y COMPLEMENTARIOS**

Volantes, Pasacalles

**2.9.5 Selección de Medios.** De acuerdo al análisis de medios se proyectará seleccionar el programa noticioso Enlace 10 TV, considerando el alto grado de credibilidad y sintonía que ostenta dicho programa situación que se ve reflejada en su gran teleaudiencia, siendo este modo una excelente ventana publicitaria para la Cooperativa.

En este mismo sentido cabe mencionar la Emisora Yariguies Stereo como la emisora de mayor sintonía por su tradición y experiencia en Barrancabermeja.

También seleccionaremos pasacalles y volantes.

**2.9.6 Estrategias Publicitarias** En el canal Enlace 10 TV se emitirán reconocimientos diarios que consistirán en la presentación del diseño característico que sirve de emblema a la cooperativa y con una duración de 10 segundos cada una en los horarios de mayor audiencia como lo son de lunes a viernes (12:00m, 1:30pm, 6:00pm, 10:00pm) y sábados, domingos y festivos (8:00pm, 10:00pm).

Para la Emisora Yariguies Stereo se transmitirán 5 pautas diarias de lunes a viernes con una duración de 20” cada una.

## **2.9.7 Presupuesto de Publicidad y Promoción**

### **2.9.7.1 De Lanzamiento**

Cuadro 21. Presupuesto de Lanzamiento.

<b>ITEM</b>	<b>MEDIO</b>	<b>CANT</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR</b>
1	Enlace 10 TV	6	Reconocimientos diarios con una duración de 10 seg.	640.000
2	Emisora Yariguies Stereo	5	Pautas diarias con una duración de 20 seg.	650.000
3	Pasacalles	3	Distribuidos en sectores estratégicos	210.000
4	Volantes	1000	Distribuidos en sectores estratégicos	25.000

### 2.9.7.2 De Operación

Cuadro 22. Presupuesto de operación.

ITEM	MEDIO	CANT	DESCRIPCION	VALOR
1	Llaveros Coopmotos	1500	Llaveros para los asociados.	750.000
2	Mangas Coopmotos	1500	Mangas para los asociados.	1.050.000
3	Calcomanías Coopmotos	1500	Calcomanías para los asociados.	450.000

## 2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

El proyecto es viable desde el punto de vista del estudio de mercados debido a que existe una población objetivo de más de 42.000 posibles asociados que requieren el servicio de créditos de menores cuantías y la oferta actual en Barrancabermeja es insuficiente al respecto, debido a que la mayoría de entidades bancarias y cooperativas ofrecen líneas de créditos de menores cuantías a propietarios de negocios pequeños.

Estos posibles asociados están dispuestos a cancelar la mensualidad de aportes, promedio entre \$30.000 y \$40.000, los cuales asegurarán la disponibilidad de recursos para atender la demanda de créditos en un periodo determinado.

Además en Barrancabermeja se dispone de los medios publicitarios adecuados para el reconocimiento de la Cooperativa.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del Tamaño del Proyecto.** El tamaño del proyecto está sujeto a diversos factores dentro de los que se encuentra la demanda potencial que equivale a 41.124 motociclistas determinados por el estudio de mercados y otros factores adicionales como los locativos relacionados a la capacidad de las instalaciones, del recurso humano, a la capacidad de generar un número determinado de servicios en un tiempo dado.

**3.1.2 Factores que Determinan el Tamaño de un Proyecto El mercado.** Para definir el tamaño del proyecto es necesario analizar la medida en que éste es condicionado por la demanda, suministro de materias primas e insumos, tecnología y equipos, financiamiento y organización.

- **Capacidad financiera.** Los aportes mínimos para la creación de la cooperativa de ahorro y crédito se tomará del 3.65% de la demanda potencial que equivalen a 1500 asociados fundadores, que corresponden al consumo inicial para este proyecto.
- **Disponibilidad de insumos, materiales y humanos.** Los insumos requeridos para el funcionamiento de la cooperativa de ahorro y crédito COOPMOTOS son fáciles de adquirir a nivel local y a nivel nacional y a precios asequibles, dado que Barrancabermeja cuenta con diversos lugares de suministros de papelerías, en las cuales en su totalidad es posible adquirir estos insumos y materiales.

- **Problemas institucionales:** Pudieran llegar a presentarse en la medida en que se incumplan los requisitos establecidos por la Superintendencia Solidaria. Se ha determinado además, incluir póliza de seguros global.
- **Capacidad administrativa.** Para el presente proyecto, se tiene previsto seleccionar el personal altamente capacitado con excelente formación, habilidades y experiencia, para todos los puestos dentro de la estructura organizacional de la Cooperativa.
- **Tecnología y equipos.** Los equipos que la Cooperativa va a necesitar son fáciles de conseguir y de poco nivel tecnológico. Las cámaras de seguridad y el circuito cerrado, se van a adquirir con un proveedor de la ciudad.

### **3.1.3 Capacidad del Proyecto**

**3.1.3.1 Capacidad Total Diseñada.** Esta determinada por la cantidad de asociados que puede atender la cooperativa equivalente a 4.500 asociados, que es el triple de la población que se estimó en la capacidad financiera.

**3.1.3.2 Capacidad Instalada.** La Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPMOTOS cuenta con una capacidad instalada para atender a 3.000 asociados, en una jornada laboral de lunes a viernes en horario de 8:00am a 11:30am. y de 2:00pm a 5:00pm y los sábados de 8:30am a 11:00am.

**3.1.3.3 Capacidad Utilizada y Proyectada.** Los asociados que se pretenden atender inicialmente, son 1.500 asociados que corresponden al 3.65% de la demanda potencial y se proyecta que crecerá el 10% anual.

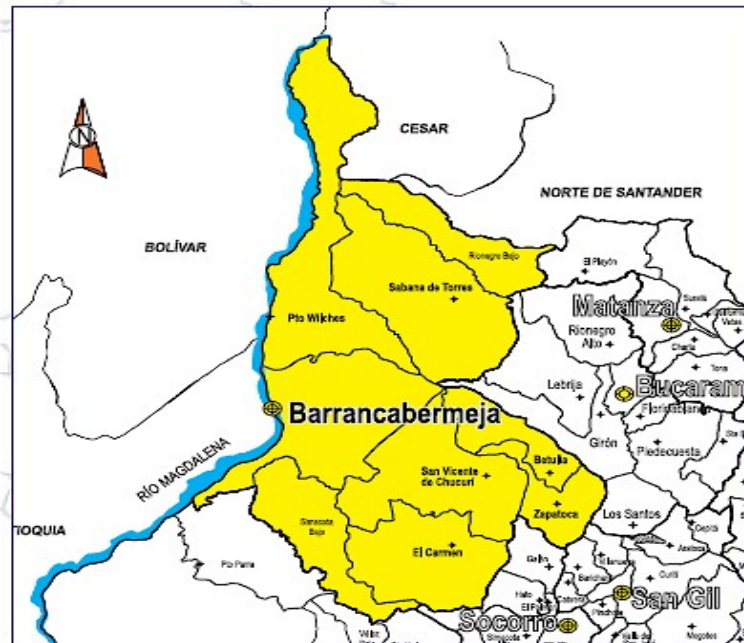
Cuadro 23. Proyección y capacidad del proyecto a 5 años

SERVICIOS	CANTIDAD PROYECTADA				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
APORTES Y AHORRO (2.75%E.A)	1.500	1.650	1.815	1.997	2.197
CRÉDITO (Monto Promedio \$235.000 al 21% E.A)	2.524	2.776	3.054	3.359	3.695
COMISIÓN VENTA SOAT (Vr. SOAT Promedio \$274.500)	1.500	1.650	1.815	1.997	2.197

### 3.2 LOCALIZACIÓN

**3.2.1 Macrolocalización.** La Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPMOTOS se piensa crear en la ciudad de Barrancabermeja, Departamento de Santander, ubicación que se muestra en el croquis de la macrolocalización presentado en la siguiente figura:

**Figura 1.** Ubicación de la Macrolocalización del Proyecto



Fuente: [www.google.com.co](http://www.google.com.co)

**3.2.2 Microlocalización.** Para determinar el sitio de ubicación de la Cooperativa, se seguirán los criterios establecidos en el Plan de Ordenamiento Territorial y la obtención del permiso de uso de suelo otorgado por Planeación Municipal.

**Método de Puntos.** Para seleccionar el sitio o localización del proyecto se hace por análisis de cada factor y dándole un puntaje relativo a cada uno de ellos, para integrar en un todo el valor de cada sector analizado.

**Ponderación de factores.** La ponderación de cada factor se asigna teniendo en cuenta la importancia con que influye en el proceso de valoración.

El puntaje total fue de 100 y la asignación de puntos a cada factor se hizo teniendo en cuenta la ponderación dada.

Cuadro 24. Ponderación y asignación de puntos a cada uno de los factores

<b>Factores de Localización</b>	<b>Ponderación Conceptual</b>	<b>Asignación de puntos</b>
Facilidad de acceso vehicular	25%	25
Seguridad	45%	45
Disponibilidad de espacio adecuado	20%	20
Permiso de funcionamiento	10%	10
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>

Fuente: Autores del proyecto

**División y descripción de grados a los factores.**

<b>Grado</b>	<b>Descripción</b>
1	Comprende la alternativa menos beneficiosa para la empresa.
2	Lo constituye la alternativa aceptable para la empresa.
3	Es la opción que mayor beneficio ofrece para el desarrollo de la empresa

**Repartición de los puntos de los grados a cada factor.** Para realizar esta repartición se escogió la siguiente expresión aritmética:

$$R = \frac{P.\text{Max} - P.\text{Min}}{N - 1}$$

Donde: P.Max= Puntuación máxima de cada factor.

P.Min = Puntuación mínima de cada factor.

N = Número de grados de cada factor.

a. Facilidad de acceso vehicular

$$R = \frac{25 - 0}{3 - 1} = 12.5$$

b. Seguridad

$$R = \frac{45 - 0}{3 - 1} = 22.5$$

c. Disponibilidad de espacio adecuado

$$R = \frac{20 - 0}{3 - 1} = 10$$

d. Permiso de funcionamiento

$$R = \frac{10 - 0}{3 - 1} = 5$$

Cuadro 25. Grados de cada factor

<b>Factores de Localización</b>	<b>G – 1</b>	<b>G – 2</b>	<b>G – 3</b>
Factor a	0	12.5	25
Factor b	0	22.5	45
Factor c	0	10	20
Factor d	0	5	10

Fuente: Autores del proyecto

Para la microlocalización de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para propietarios de motos COOPMOTOS en la ciudad de Barrancabermeja, se tuvieron en cuenta diferentes puntos que podrían llegar a ser estratégicos para su implementación, bajo las condiciones planteadas y establecidas por el Plan de Ordenamiento Territorial de la ciudad que se consideran para este sector:

- Calle 49 entre carreras 15 y 18 (Zona 1)
- Sector del Parque de la Vida (Zona 2)
- Calle 49 entre carreras 12 y 14 (Zona 3)

Cuadro 26. Total puntos por zonas

<b>Factores de Localización</b>	<b>Zona 1</b>		<b>Zona 2</b>		<b>Zona 3</b>	
	Grado	Puntos	Grado	Puntos	Grado	Puntos
Facilidad de acceso vehicular	3	25	3	25	3	25
Seguridad	3	45	2	22.5	3	45
Disponibilidad de espacio adecuado	2	10	1	10	3	20
Permiso de funcionamiento	2	5	2	5	2	5
<b>TOTAL</b>		<b>85</b>		<b>62.5</b>		<b>95</b>

Fuente: Autores del proyecto

De las tres zonas analizadas obtuvo mayor puntaje la zona 3 (ubicada en la calle 49 entre carreras 12 y 14), lo cual la constituye en la zona seleccionada para la ubicación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para propietarios de motos COOPMOTOS.

Este sector cuenta con una zona amplia y disponible para colocar a disposición de los clientes el servicio de la Cooperativa, además de la cercanía al sector comercial, diferentes aseguradoras y diversos centros de venta y reparación de motocicletas como lo son Honda, Yamaha, Suzuki, entre otros.

**Justificación de la localización.** La localización de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para propietarios de motos COOPMOTOS está determinada por las siguientes razones:

- Seguridad y bienestar tanto a los empleados como a los asociados.
- Acceso de vehicular de forma cómoda y rápida.
- Excelentes vías de comunicación.
- Disponibilidad de un espacio amplio y adecuado.
- Mínima distancia de recorrido.

### 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

#### 3.3.1 Ficha Técnica del Producto

<b>Producto principal</b>	Credimoto
<b>Diseño</b>	Créditos para cubrir los gastos originados por las motos
<b>Especificaciones técnicas</b>	Créditos de diferentes cuantías con plazos desde 3 meses hasta 12 meses, con tasa de interés del 2% mensual, con codeudor
<b>Vida útil</b>	Entre 3 meses y 12 meses

### **3.3.2 Descripción Técnica del Proceso**

El interesado primero debe llenar unos formatos de inscripción con los documentos anexos necesarios para poder asociarse a la cooperativa, después se le realiza un estudio en la reunión del Consejo de administración quienes estudiarán los documentos y si cumple con los requisitos se procederá a hacer la afiliación.

Después de haber sido afiliado el asociado paga la donación para gastos de administración y su cuota de aporte, desde aquí el asociado gozará de los beneficios de la Cooperativa.

Para solicitar un crédito el asociado llena los formatos y trae los documentos requeridos dependiendo del monto y destino solicitado, el consejo de administración estudiará y aprobará las solicitudes de los créditos.

### 3.3.3 Diagrama de Procedimiento

## COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS COOPMOTOS

PROCEDIMIENTO: ADMISION DE SOCIO		PAG: 1 DE 4
FLUJOGRAMA		FECHA: OCTUBRE/09
		DESCRIPCION
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">INTERESADO</div> <div style="text-align: center; margin: 5px 0;">Solicita Información</div> <div style="text-align: center;">①</div>	1	El interesado solicita información en secretaria general
<div style="text-align: center;">↓</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">SECRETARIA GENERAL</div> <div style="text-align: center; margin: 5px 0;">Informa requisitos</div> <div style="text-align: center;">②</div>	2	En Secretaria General al interesado le es entregado el formulario de solicitud de ingreso y de los requisitos contemplados en los estatutos.
<div style="text-align: center;">↓</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">INTERESADO</div> <div style="text-align: center; margin: 5px 0;">Recibe y diligencia el formulario adjuntando los demás requisitos.</div> <div style="text-align: center;">③</div>	3	El interesado recibe y tramita el formulario, adjuntando los documentos anexos.
<div style="text-align: center;">↓</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">DOCUMENTOS ANEXOS</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;">SOLICITUD DE ADMISION</div> <div style="text-align: center;">↓</div>		
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">SECRETARIA GRAL</div> <div style="text-align: center; margin: 5px 0;">Recibe y Verifica</div> <div style="text-align: center;">④</div>	4	La secretaria recibe el formulario y examina que esté correctamente diligenciado y completo.
<div style="text-align: center;">↓</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">1</div>		

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS  
COOPMOTOS**

<b>PROCEDIMIENTO: ADMISION DE SOCIO</b>		<b>PAG: 2 DE 4</b>
		<b>FECHA: OCTUBRE/09</b>
<b>FLUJOGRAMA</b>		<b>DESCRIPCION</b>
<pre> graph TD     Start([1]) --&gt; Decision{Cumple los requisitos}     Decision -- NO --&gt; SecGen[SEC. GENERAL]     SecGen --&gt; Informa[INFORMA AL INTERESADO]     Informa --&gt; SecGenFinal[/SEC GENERAL/]     Decision -- SI --&gt; SecGenTemp[/SEC GENERAL Temporal/]     SecGenTemp --&gt; Dtos[DTOS ANEXOS]     Dtos --&gt; Form[FORMULARIO]     Form --&gt; Consejo[CONSEJO DE ADMIN.]     Consejo --&gt; Recibe[Recibe y estudia solicitud]     Recibe --&gt; End([2])     </pre>		<p>Luego verifica si cumple con los requisitos contemplados en los estatutos:</p> <p>-Si no cumple alguno de los requisitos, la secretaria general le informa por escrito al interesado y archiva solicitud y copia de carta enviada.</p> <p>-Si cumple los requisitos la solicitud es archivada temporalmente hasta la siguiente reunión del Consejo de Administración, en la cual serán sometidos a estudio.</p> <p>En la siguiente reunión del Consejo de Administración, la secretaria general presenta las solicitudes pendientes de estudio.</p>

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS  
COOPMOTOS**

PROCEDIMIENTO:	PAG: 3 DE 4
ADMISION DE SOCIO	FECHA: OCTUBRE/09
FLUJOGRAMA	DESCRIPCION
<pre> graph TD     Start{{2}} --&gt; Dec{Fue Aprobada}     Dec -- NO --&gt; SecGen[SECRETARIA GENERAL Elabora Informe]     Dec -- SI --&gt; SecGen2[SECRE. GENERAL Informe al nuevo asociado]     SecGen --&gt; Inf1[INFORME 2]     SecGen2 --&gt; Inf2[INFORME 1]     Inf1 --&gt; Inf1_2[INFORME 1]     Inf2 --&gt; Inf2_2[INFORME 2]     Inf1_2 --&gt; Inter[INTERESADO Recibe Informe]     Inf2_2 --&gt; Socio[NUEVO SOCIO Recibe el nuevo informe y tramita]     Inter --&gt; SecGen3[SEC GENERAL]     Socio --&gt; Socio3{{3}}     Socio3 --&gt; SecGral[SEC GRAL]     Socio --- C6((6))     </pre>	<p>El Consejo de Administración estudia cada uno de las solicitudes y anexos presentados por los interesados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Si no es aceptado, la secretaria general presenta por escrito un informe al interesado archivando copia de informe y hoja de vida.</li> <li>-Si es aceptado la secretaria general procede a comunicar al nuevo socio, elaborando informe y enviándolo. En el informe se establecen documentos, certificados y demás papeles que debe presentar nuevo socio, archivando copia en Secretaria General.</li> </ul> <p>El nuevo socio recibe el informe respectivo y procede a tramitar y legalizar su vinculación a la Cooperativa.</p>

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS COOPMOTOS**

<b>PROCEDIMIENTO:</b>		<b>PAG: 4 DE 4</b>
<b>ADMISION DE SOCIO</b>		<b>FECHA: OCTUBRE DE 2009</b>
<b>FLUJOGRAMA</b>		<b>DESCRIPCION</b>
<pre> graph TD     S7[SOCIO Consigna donación y aportes] --&gt; D[Donación Aportes]     D --&gt; SG8[SECRETARIA GRAL Elabora hoja de vida y carnet]     SG8 --&gt; H[Hoja de Vida CARNET ARCHIVO SOCIO]     H --&gt; S9[SOCIO Recibe Carnet]     H --&gt; SEC[SEC GRAL]     </pre>	<p>7</p> <p>8</p> <p>9</p>	<p>El socio paga su donación y sus aportes</p> <p>La secretaria general elabora hoja de vida del nuevo socio y el carnet que lo acredite como socio de la cooperativa. Abre carpeta de archivo nuevo socio.</p> <p>El nuevo socio recibe carnet y entra a gozar de las ventajas y derechos que le corresponden como asociado, además cumplir los deberes establecidos por los Estatutos de la Cooperativa.</p>

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS  
COOPMOTOS**

PROCEDIMIENTO: SOLICITUD DE AHORRO		PAG: 1 DE 2
		FECHA: Marzo 03 de 2010
FLUJOGRAMA		DESCRIPCION
<pre> graph TD     A[ASOCIADO Solicita el formato para ahorro] -- 1 --&gt; B[SECRETARIA GENERAL Entrega formato e información]     B -- 2 --&gt; C[ASOCIADO Recibe y diligencia el formato.]     C -- 3 --&gt; D[SECRETARIA GENERAL Recibe el formato diligenciado y entrega libreta de ahorro]     D -- 4 --&gt; E[1]     </pre>		<p>El asociado solicita el formato para ahorro a la secretaria.</p> <p>La Secretaria General entrega el formato para ahorro e informa al asociado sobre las condiciones y ventajas del producto.</p> <p>El asociado recibe el formato lo diligencia y lo devuelve a la secretaria general.</p> <p>La secretaria general recibe el formato y lo archiva y entrega al asociado la libreta del ahorro de la cooperativa.</p>

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS  
COOPMOTOS**

PROCEDIMIENTO: SOLICITUD DE AHORRO		PAG: 2 DE 2
FLUJOGRAMA		FECHA: Marzo 03 de 2010
		DESCRIPCION
<pre> graph TD     2[2] --&gt; Formato[Formato]     Formato --&gt; Libreta1[Libreta de Ahorro]     Formato --&gt; SEC[SEC GRAL]     Libreta1 --&gt; ASOCIADO5[ASOCIADO Recibe y diligencia la libreta de ahorro.]     ASOCIADO5 --&gt; Libreta2[Libreta]     Libreta2 --&gt; CAJERO6[CAJERO Recibe y sella la libreta de ahorro.]     CAJERO6 --&gt; Libreta3[Libreta]     Libreta3 --&gt; ASOCIADO7[ASOCIADO Recibe Libreta]     </pre>		<p>5</p> <p>El asociado recibe y diligencia la libreta de ahorro y se dirige a caja.</p>
		<p>6</p> <p>El cajero recibe la libreta de ahorro diligenciada y procede a transar el registro del ahorro del asociado y devuelve la libreta sellada al asociado.</p>
		<p>7</p> <p>El asociado recibe la libreta de ahorro sellada por el cajero.</p>

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS  
COOPMOTOS**

PROCEDIMIENTO: SOLICITUD DE CRÉDITOS		PAG: 1 DE 3
		FECHA: Marzo 03 de 2010
FLUJOGRAMA		DESCRIPCION
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p align="center"><b>ASOCIADO</b></p> <p>Solicita el formulario para el crédito</p> </div> <p align="center">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p align="center"><b>SECRETARIA GENERAL</b></p> <p>Entrega formulario e informa requisitos</p> </div> <p align="center">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p align="center"><b>ASOCIADO</b></p> <p>Recibe y diligencia el formulario adjuntando los demás requisitos</p> </div> <p align="center">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p align="center">Documentos exigidos</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px; width: fit-content; margin-left: auto; margin-right: auto;"> <p align="center">Solicitud de crédito</p> </div> <p align="center">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p align="center"><b>SECRETARIA GENERAL</b></p> <p>Recibe y verifica</p> </div> <p align="center">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px; width: fit-content; margin-left: auto; margin-right: auto;"> <p align="center">1</p> </div>	<p>①</p> <p>②</p> <p>③</p> <p>④</p>	<p>1</p> <p>2</p> <p>3</p> <p>4</p>
		<p>El asociado solicita el formulario a la secretaria general.</p> <p>La Secretaria General entrega el formulario de solicitud de crédito y la documentación necesaria para el tipo de crédito.</p> <p>El asociado recibe y diligencia el formulario de solicitud de créditos, adjuntando los requisitos exigidos por la cooperativa.</p> <p>La secretaria general recibe la solicitud de crédito y revisa que esté correctamente diligenciado, luego verifica si cumple con los requisitos exigidos por la cooperativa:</p>

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS  
COOPMOTOS**

<b>PROCEDIMIENTO:</b>		<b>PAG: 2 DE 3</b>
<b>SOLICITUD DE CRÉDITOS</b>		<b>FECHA: Marzo 03 de 2010</b>
<b>FLUJOGRAMA</b>		<b>DESCRIPCION</b>
<pre> graph TD     2[2] --&gt; D1{Cumple los requisitos}     D1 -- NO --&gt; S1[SECRETARIA GENERAL Informa al asociado]     D1 -- SI --&gt; S2[SECRE. GENERAL Entrega la solicitud de crédito y documentos exigidos.]     S2 --&gt; D2[Documentos exigidos]     D2 --&gt; S3[Solicitud de crédito]     S3 --&gt; S4[ANALISTA DE CARTERA Recibe y estudia la solicitud]     S4 --&gt; D3{Fue aprobada}     D3 -- NO --&gt; S5[ANALISTA CARTERTA Elabora informe y devuelve dctos.]     D3 -- SI --&gt; S6[ANALISTA CARTERA Informa al asociado.]     S6 --&gt; 3[3]     </pre>		<p>4</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si no cumple alguno de los requisitos, la secretaria general le informa al asociado para que anexe los documentos faltantes.</li> <li>- Si cumple la secretaria general entrega la solicitud de crédito y los documentos anexos a la analista de cartera para su debido estudio.</li> </ul> <p>5</p> <p>La analista de cartera recibe y estudia la solicitud del asociado.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si no fue aprobada, la analista de cartera entrega el informe a la secretaria para que le devuelva los documentos y archive la solicitud de crédito.</li> <li>- Si fue aprobada, la analista de cartera comunica al asociado para que se acerque a firmar el pagaré.</li> </ul>

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS  
COOPMOTOS**

<b>PROCEDIMIENTO:</b>		<b>PAG: 3 DE 3</b>
<b>SOLICITUD DE CRÉDITOS</b>		<b>FECHA: Marzo 03 de 2010</b>
<b>FLUJOGRAMA</b>		<b>DESCRIPCION</b>
<pre> graph TD     4[4] --&gt; Documentos[Documentos]     Documentos --&gt; Solicitud[Solicitud de crédito]     Documentos --&gt; Informes[Informes]     Solicitud --&gt; ASOCIADO1[ASOCIADO Recibe los documentos]     Informes --&gt; ANALISTA_CARTERA1[ANALISTA CARTERA]     Informes --&gt; SECRET_GENERAL[SECRET. GENERAL]     ASOCIADO1 --&gt; Pagaré[Pagaré]     Pagaré --&gt; ASOCIADO2[ASOCIADO Firma el pagaré]     ASOCIADO2 --&gt; Pagaré_firmado[Pagaré firmado]     Pagaré_firmado --&gt; ANALISTA_CARTERA2[ANALISTA CARTERA Recibe el pagaré firmado y legaliza la solicitud.]     </pre>		<p>6 El asociado firma el pagaré.</p> <p>7 La analista de cartera recibe el pagaré firmado y legaliza la solicitud.</p>

### 3.3.4 Recursos

#### 3.3.4.1 Recurso Humano

ITEM	CARGO	Nº DE EMPLEADOS
1	Gerente	1
2	Analista de Cartera	1
3	Cajero	1
4	Secretaria	1
5	Servicios Generales	1
6	Revisor Fiscal	1

#### 3.3.4.2 Recurso Físico

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD
1	Caja de Seguridad	1
2	Computador HP COMPAQ	4
3	Teléfonos	4
4	Fax Panasonic	1
5	TV 21" SANKEY con soporte	1
6	Sumadora	1
7	Archivador 2 Gavetas	1
8	Archivador 4 Gavetas	1
9	Escritorio tipo gerente	1
10	Escritorio 120DAG	2
11	Mueble Cajero	1
12	Sillas básicas ergonómicas	4
13	Tandem x 2 puestos plásticas	2
14	Grapadora BATES 550C	4
15	Perforadoras	3
16	Sacaganchos	4
17	Calculadora	3

### 3.3.5 Estudio de Proveedores

#### PAPELERIA UNIVERSO

Ana Maria Castañeda de Daza

Cl. 49 N° 17-40

TEL: 6224332

## SURTIMUEBLES DECORACIONES

Yolanda Lizcano Vera

Cl. 49 N° 13-59

TEL: 6204034

## COMPUNET.JG

Cl. 49 N° 19-61

TEL: 6223434

### 3.3.6 Distribución de la Planta

**Figura 2.** Distribución de la Planta.



### **3.3.7 Logística de Distribución**

La distribución de planta se fraccionó en varias secciones:

Sección de atención al público: donde estará ubicada la secretaria, esta sección se encuentra junto a la puerta de entrada a la Cooperativa y junto a la sala de espera.

Sección de cajero: es donde encontraremos al cajero y la zona de atención a asociados.

Sección de analista de cartera: se encuentra en medio de la secretaria y el gerente, separándolo por el baño de hombre y dama.

Sección de gerencia: en esta encontramos al gerente y se comunica con la sala de juntas.

### **3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO**

- Se realizó un análisis de microlocalización basado en componentes tales como: infraestructura, servicios públicos, disponibilidad de local, costo de arrendamiento, acceso de parqueo y aceptación de la zona, seguridad, quedando dentro de la evaluación por puntos el sector de ubicado en la calle 49 entre carreras 12 y 14 como el sitio indicado para la localización de la cooperativa de ahorro y crédito.
- Se diseñaron diagramas de procedimiento en donde se efectúa en detalle los diferentes procedimientos para la admisión de socios, el servicio de ahorro y otorgación de préstamos.

- Las instalaciones físicas están disponibles en arriendo y solo requieren de obras de adecuación civil y eléctrica.
- En el estudio de proveedores, se nombraron las diferentes empresas situadas dentro de Barrancabermeja para el suministro de materias primas, equipos de cómputo y muebles y enseres, donde posteriormente se efectuó una evaluación basado en la calidad, costos, experiencia y servicio post-venta.

En conclusión, el proyecto es viable técnicamente teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el estudio de mercados y relacionado con el estudio técnico.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCION

**COOPERATIVA.** Haciendo una revisión de la normatividad legal para la conformación de una Cooperativa, se ha encontrado que toda Cooperativa debe regirse con base en la normatividad, con fines de interés social de responsabilidad limitada y patrimonio variable e ilimitado; es una Organización no Gubernamental, sin ánimo de lucro, apolítica, sin distingo de razas, religión o condición social, que como tal se regirá por el derecho privado, la Constitución Política Nacional, su órgano de control y vigilancia es la Superintendencia de Economía Solidaria.

Las Cooperativas serán de responsabilidad limitada. Se limita la responsabilidad de los asociados al valor de sus aportes y la responsabilidad de la Cooperativa para con terceros, al monto del patrimonio social. La constitución de toda Cooperativa se hará en Asamblea de constitución, en la cual serán aprobados los estatutos y nombrados en prioridad los órganos de administración y vigilancia.

El Consejo de Administración allí designado nombrará el Representante Legal de la entidad, quien será responsable de tramitar el reconocimiento de la Personería Jurídica.

El acta de la Asamblea de constitución será firmada por los asociados fundadores, anotando su documento de identificación legal y el valor de los aportes iniciales.

El número mínimo de fundadores será de veinte, salvo las excepciones consagradas en normas especiales.

Podrán ser asociados de las Cooperativas:

1. Las personas naturales legalmente capaces y los menores de edad que hayan cumplido catorce (14) años o, quienes sin haberlos cumplido, se asocien a través de representante legal.

2. Las personas jurídicas de derecho público.
3. Las personas jurídicas del sector cooperativo y las demás de derecho privado sin ánimo de lucro.
4. Las empresas o unidades económicas cuando los propietarios trabajen en ellas y prevalezca el trabajo familiar o asociado.

### **Procedimiento.**

#### **Diligencias previas ante la Cámara de Comercio.**

- Se debe llevar el Acta de constitución y los estatutos a la Notaría para autenticar las firmas de los socios fundadores y sacar copia auténtica de estos documentos.
  
- Dichos documentos deben ser llevado al Banco Agrario de Colombia para el pago del Impuesto de Registro. Este valor varía de acuerdo con el patrimonio declarado por los asociados de la cooperativa.
  
- Tramitar la carta de estudio de nombre comercial ante la cámara de comercio. Esto es de carácter obligatorio para la matrícula del nombre comercial. Si la empresa tiene acceso a Internet, puede visualizar si su nombre se encuentra o no registrado en la página Web [www.rue.com.co](http://www.rue.com.co).

#### **Matrícula de la cooperativa de ahorro y crédito ante la Cámara de Comercio<sup>7</sup>.**

Se presentará en las ventanillas de caja de la cámara de comercio los siguientes soportes:

- Estudio de nombre aprobado.

---

<sup>7</sup> FUENTE: Cámara de Comercio de Barrancabermeja

- Documento de constitución y estatutos (documento privado reconocido ante notario).
- Certificado de educación cooperativa de los fundadores con una intensidad no inferior a 20 horas.
- Carta de acatamiento a las normas en el proceso de formación de la entidad promotora.
- Aceptación del cargo, por escrito de los nombrados.
- Certificado del representante legal donde conste el pago de por lo menos el 25% de los aportes iniciales suscritos por los fundadores.
- Recibo de pago del impuesto del registro.
- Certificado de tramite del R.U.T ante la cámara de comercio.
- Diligenciar los formularios de inscripción que encontrará en cámara de comercio.

En el término de cuatro días hábiles el Representante Legal de la cooperativa deberá acercarse a la cámara de comercio para la confirmación de la aprobación de todos los soportes para el inicio de la actividad comercial y posterior obtención del certificado de existencia y representación legal.

### **Matrícula del NIT**

- El representante legal de la cooperativa deberá diligenciar un formulario sin tachones ni enmendaduras para la solicitud del Número de Identificación Tributaria NIT ante el Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN. En la actualidad esto se puede realizar directamente en la cámara de comercio. No tiene ningún costo.

- En el término de tres días hábiles deberá acercarse ante la cámara de comercio para la obtención del certificado del NIT en donde aparecerá: número respectivo, nombre de la cooperativa, representante legal, dirección, teléfono, ciudad. Como es un tipo de sociedad comercial sin ánimo de lucro, la obligación que tiene la cooperativa es la declaración de renta sin tenerlo que cancelar.

### **Matrícula de la cooperativa ante la Supersolidaria:**

Para constituir la Cooperativa de Ahorro y Crédito deberá realizarse el trámite ante la Superintendencia de Economía Solidaria<sup>8</sup> bajo los siguientes requisitos y documentos:

- Formulario diligenciado. Formato Solicitud de intención de la creación de la cooperativa donde conste adicionalmente el monto mínimo de aportes sociales suscritos que en todo caso no pueden ser inferiores a los fijados por la ley, la forma en que serán pagados y el nombre completo y sigla del ente que se pretende constituir (Escaneado en formato tiff).
- Acto entre particulares. Proyecto de estatutos sociales (Archivo en formato Word, solo lectura y escaneado en formato tiff).
- Hoja de vida de los potenciales fundadores que permita establecer su carácter, responsabilidad, idoneidad y situación patrimonial (Escaneada en formato tiff).
- Documento donde se acredite la educación cooperativa de sus potenciales fundadores con una intensidad no inferior a 20 horas (Escaneado en formato tiff).

---

<sup>8</sup> [http://www.supersolidaria.gov.co/tramites/docs\\_formatos/Formato\\_solicitud\\_tramites.xls](http://www.supersolidaria.gov.co/tramites/docs_formatos/Formato_solicitud_tramites.xls)

- Estudio técnico. Estudio de factibilidad que demuestre la viabilidad de la cooperativa que se pretende constituir, así como las razones que la sustentan. El mismo deberá contemplar proyecciones mensuales de la entidad no inferior a cinco (5) años, atadas al flujo de caja y al cálculo de la relación de solvencia. (Archivo en formato Excel y/o Word, solo lectura y escaneado en formato tiff).
- Procedimiento y las herramientas que se van a utilizar para manejar los riesgos de crédito, de tasa de interés y el riesgo operativo (Archivo en formato Excel y/o Word, solo lectura y escaneado en formato tiff).
- Una vez la Supersolidaria autorice la publicación sobre la intención de constitución:

Dos publicaciones, con intervalo no superior a siete (7) días, de intención de constitución de la cooperativa en un diario de amplia circulación nacional y/o regional o local.

- Para autorización de la actividad financiera e inscripción ante la Cámara de Comercio: a. Formato solicitud de trámites donde se certifique el pago del total de los aportes sociales mínimos no reducibles fijados en los estatutos. - Constancia suscrita por el Representante Legal donde se manifieste haber dado acatamiento a las normas especiales, legales y reglamentarias. - Declaración bajo juramento del Representante Legal y Revisor Fiscal sobre la procedencia lícita de los aportes sociales con los cuales se constituyó la entidad.  
b. Acta de asamblea de constitución suscrita por los fundadores. (Escaneada en formato tiff) c. Acreditar la documentación requerida para posesión de los órganos de administración y control (Ver trámite autorización posesiones de cuerpos directivos).

## **4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA**

**4.2.1 Visión.** COOPMOTOS, será la mejor opción para nuestros asociados propietarios de motos en la satisfacción de sus servicios financieros cooperativos.

Se ocupará de promover la cultura cooperativa y los valores y principios solidarios como mecanismo de transformación social hacia la paz, y se concentrará en el mejoramiento del asociado desde un punto de vista humano, a partir de un mejor desempeño y actitud hacia su entorno.

**4.2.2 Misión.** Somos una cooperativa de ahorro y crédito dedicado a satisfacer eficazmente las necesidades económicas y a contribuir al desarrollo socio productivo de los copropietarios de moto y su núcleo familiar, mediante la prestación de servicios financieros y el fomento a la cultura del ahorro generando confianza y organización a nuestros asociados.

**4.2.3 Objetivos.** La Cooperativa tiene como objetivo general: fortalecer los lazos de solidaridad y ayuda mutua entre sus miembros, mediante la aplicación de los principios Universales de la Cooperación.

### **Objetivos Específicos.**

Son objetivos específicos de la Cooperativa:

- Ofrecer un servicio excelente y personalizado, en un ambiente de confianza y adecuada asesoría, que permita la plena satisfacción de nuestros asociados.
- Organizar servicios complementarios destinados a cumplir el objetivo general de la Cooperativa.

- Fomentar la importancia de los hábitos de ahorro, como visión para el futuro y plataforma para el crecimiento de la Cooperativa.
- Solucionar las necesidades de crédito de sus asociados otorgándoles préstamos en diferentes clases y modalidades.
- Proyectar la cooperativa hacia nuevos mercados, buscando así ampliar su campo de acción y fortalecimiento institucional.

**4.2.4 Políticas.** La cooperativa establece una serie de políticas que responda a las necesidades del grupo al cual se encuentra en proceso de consolidación y a los asociados, quienes serán jueces dentro de la calidad de la prestación del servicio. Estas políticas están enmarcadas dentro de las siguientes actividades:

**Políticas de personal.** De acuerdo a la normatividad, la cooperativa puede tener dos tipos de vinculación de personal: para trabajadores asociados y trabajadores no asociados.

En el caso de los trabajadores asociados deberán cancelar el aporte de ingreso establecido dentro de los estatutos y de igual manera deberán seguir el siguiente procedimiento:

- Solicitud formal escrita en donde el posible agremiado quiere vincularse voluntariamente a la cooperativa, registrando en este documento su firma.
- El presidente del consejo de administración y el gerente de la cooperativa proceden a realizar una entrevista preliminar al asociado, quienes darán su visto de aceptado o rechazado.

- El consejo de administración realiza una reunión ordinaria o en su defecto extraordinaria con el fin de analizar los resultados de la entrevista y la solicitud de ingreso.
- El consejo de administración comunicará al aspirante aceptado que puede ser asociado de la cooperativa y el valor que deberá pagar por aportes sociales.
- Finalmente, el gerente presentará al nuevo asociado a su equipo de trabajo y le indicará las labores que deberá realizar.

Para los trabajadores no asociados, se seguirá lo establecido en el Artículo 7 del Decreto 486 de 1.990 en donde: "... solo en forma excepcional, por razones debidamente justificadas, podrá realizarse por trabajadores no asociados; y en tales casos, la relaciones con ellos se regirán por las normas vigentes del Código Sustantivo de Trabajo...".

El método que impartirá para este tipo de trabajadores será:

- En caso de existir vacantes, se buscarán en la base de datos de los candidatos y se informará mediante medios radiales y televisivos la oferta de la cooperativa.
- Se procederá a realizar una entrevista preliminar a los candidatos que se presentaron y quienes no cumplan con el perfil establecido por la gerencia no podrán continuar a la siguiente fase. Quienes cumplan los requisitos llenarán una hoja de vida formato 1003 Minerva para la citación a exámenes.
- El responsable del proceso de selección analizará las hojas de vida y tendrá en cuenta como factor indispensable para su evaluación las referencias laborales allí consignadas.

- Posteriormente, a los candidatos en esta segunda fase se les realizará una prueba teórica-práctica y psicotécnica. Además se les hará una entrevista de selección.
- Analizados los pasos anteriores, la alta dirección comunicará los resultados de forma personalizada o correspondencia privada.
- Los candidatos seleccionados en esta segunda etapa se les realizará una entrevista de contratación, en donde se les explicará sus funciones, las condiciones a seguir dentro de la cooperativa y se les indicará el día que comenzará su periodo de prueba.
- El gerente presentará al candidato seleccionado a su equipo de trabajo.
- Para efectos legales, el contratante hará firmar al contratista un documento en el cual cumple con las condiciones y obligaciones legales derivadas del mismo.

**Políticas de Compras.** Contemplando la política de compras que va a llevar a cabo la cooperativa en cuanto al material de consumo y subcontratación a realizar. En el supuesto de que existan, este desarrollo se hará a nivel de número de proveedores, forma de pago y plazo de entrega de las mercancías.

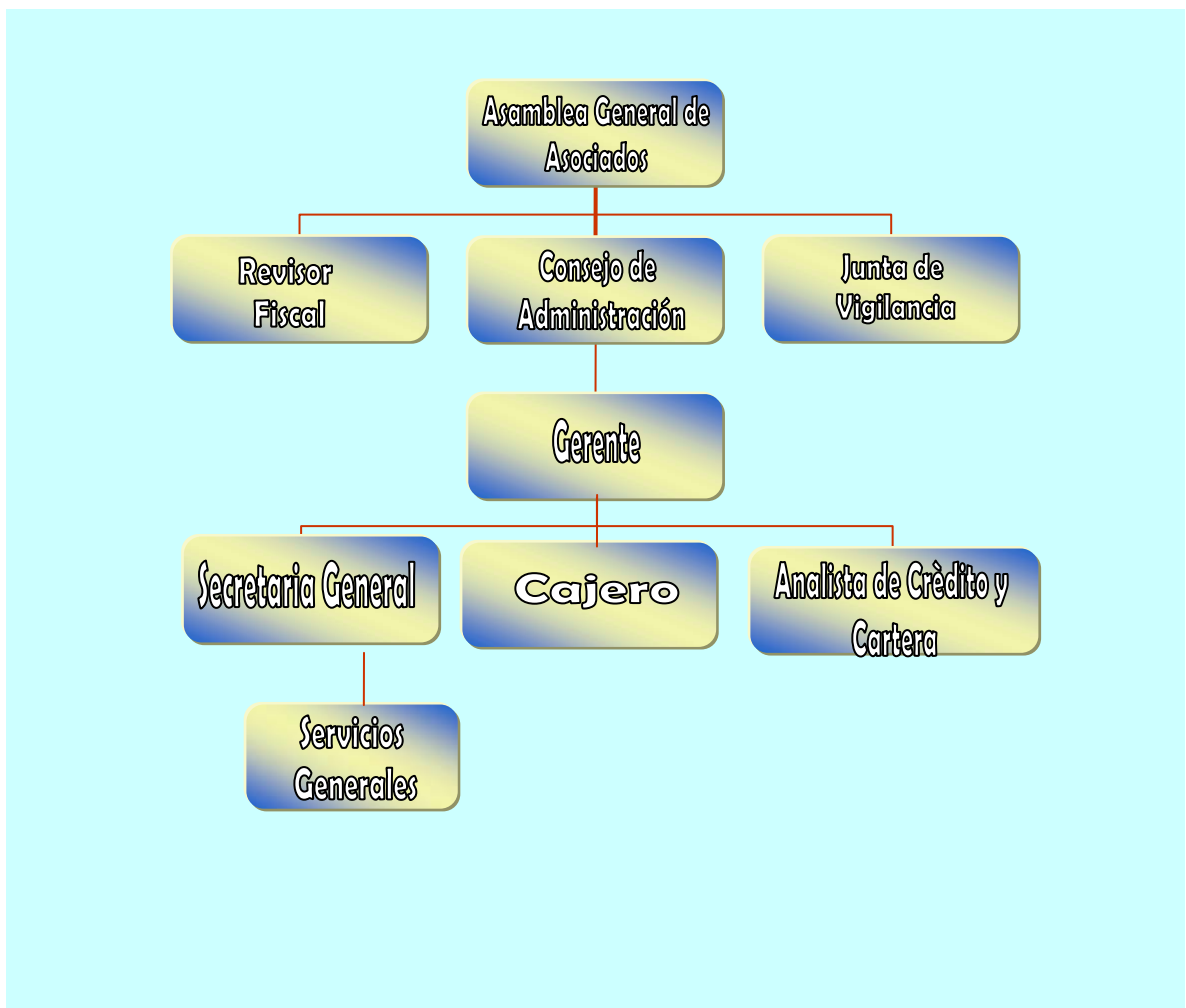
**Políticas de ventas.** Estarán soportadas por una óptima y excelente calidad del servicio a prestar al asociado. Con estas herramientas se asegurará un crecimiento paulatino y con excedentes al presente proyecto.

Se establecerá una condición de pago por parte del asociado de contado con lo que respecta a los aportes mensuales.

Como políticas adicionales para aumentar el nivel de ventas se escogerá un día al mes y se visitara un sector previamente estudiado, para dialogar con los propietarios de motos que habiten allí y ofrecerles el portafolio de servicios que brinda la Cooperativa

### 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 4.3.1 Organigrama



#### 4.3.2 Descripción y Perfil de Cargos

##### Órganos de Administración

Los órganos de administración mínimos que debe tener toda cooperativa son:

- Asamblea
- Consejo de administración
- Gerente

Adicionalmente debe contar como mínimo con órganos de educación y salud.

**Órganos de vigilancia.** Los órganos de control y vigilancia de las cooperativas son:

- Junta de vigilancia
- Revisor Fiscal

##### Cargo GERENTE

<b>COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS COOPMOTOS</b>	
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>	
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	GERENTE
<b>AREA – FACULTADES</b>	
<b>II. OBJETIVOS DEL PUESTO</b>	
Será el representante legal y el ejecutor de las decisiones de la Asamblea General y del Consejo de Administración.	
<b>III. FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>	
1. Nombrar y remover los empleados de la cooperativa de acuerdo con la nomina que fije el Consejo de Administración y reglamentar sus funciones. Igualmente suspender en sus funciones a los empleados de la cooperativa por faltas comprobadas y dar cuentas al consejo de administración.	
2. Organizar y dirigir la cooperativa de acuerdo con las instrucciones del Consejo de Administración.	
3. Elaborar, actualizar y someter a la aprobación del Consejo de Administración el reglamento interno, el manual de funciones y el manual de	

<p>normas y procedimientos.</p> <p>4. Intervenir en las diligencias de admisión y retiros de asociados autenticando los registros, certificados de aportación y demás documentos.</p> <p>5. Elaborar y sustentar ante el consejo de administración para su aprobación, los contratos y las operaciones en que tenga interés la cooperativa.</p> <p>6. Ordenar todos los pagos de la cooperativa y firmar los respectivos documentos de acuerdo con el presupuesto.</p> <p>7. Supervisar diariamente el estado de caja y cuidar que se mantenga con seguridad los bienes y valores de la cooperativa.</p> <p>8. enviar oportunamente a la Superintendencia de la Economía Solidaria y demás organismos de fiscalización y control informes de contabilidad y todos los demás datos requeridos por dichas entidades.</p> <p>9. Elaborar y presentar al Consejo de Administración el proyecto de aplicación de excedentes correspondientes a cada ejercicio.</p> <p>10. Elaborar y firmar con el contador el balance general del ejercicio anterior y el proyecto de presupuesto de rentas y gastos del ejercicio siguiente y sometido a aprobación del Consejo de administración.</p> <p>11. ejecutar las decisiones del Consejo de Administración y la asamblea.</p> <p>12. Desempeñar las demás funciones propias de su cargo y las que le sea asignada por el Consejo de Administración.</p>	
<b>IV. HABILIDADES ADMINISTRATIVAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesorar, dirigir y organizar la planeación de los procesos administrativos y de apoyo institucionales, definiendo la misión, objetivos, estrategias, políticas, programas, planes y procedimientos acordes con el entorno y los recursos disponibles y potenciales de la entidad.</li> </ul>	
<b>V. HABILIDADES TÉCNICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normas de auditoria generalmente aceptadas</li> <li>• Teoría de sistemas</li> <li>• Modelos de control</li> <li>• Normatividad del sector cooperativo</li> <li>• Informática básica (procesadores de texto, hoja de cálculo, presentaciones, Internet).</li> </ul>	
<b>VI. CONOCIMIENTOS BASICOS O ESENCIALES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificación en educación cooperativa</li> <li>• Profesional con conocimientos en aspectos contables, financieros y administrativos</li> <li>• Metodologías de Investigación y diseño de proyectos.</li> </ul>	
<b>VII. REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>
Título profesional en las áreas de Administración y especialización en Gerencia Financiera.	Más de 5 años en cargos directivos y de administración en instituciones similares.

## Cargo ANALISTA DE CRÉDITO Y CARTERA

<b>COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS COOPMOTOS</b>	
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>	
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	ANALISTA DE CRÉDITO Y CARTERA
<b>AREA – FACULTADES</b>	
<b>II. OBJETIVOS DEL PUESTO</b>	
Será el encargado de analizar, revisar y verificar los documentos de solicitudes de los asociados.	
<b>III. FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Revisar toda la documentación del asociado.</li> <li>2. Verificar los datos y referencias del asociado.</li> <li>3. Analizar la capacidad del asociado con respecto al microcrédito solicitado.</li> <li>4. Realizar seguimiento a microcréditos otorgados.</li> <li>5. Recuperar cartera.</li> <li>6. Realizar informes mensuales de créditos y cartera.</li> <li>7. Asesorar al asociado en los requerimientos necesarios para la solicitud de microcréditos.</li> </ol>	
<b>IV. HABILIDADES ADMINISTRATIVAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejar gran parte de la información de los asociados y los archivos de las dependencias de la cooperativa, con estricta confidencialidad.</li> <li>• Iniciativa y creatividad en la captación de nuevos asociados.</li> </ul>	
<b>V. HABILIDADES TÉCNICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de Análisis</li> <li>• Actitud de Servicio</li> <li>• Recursivo.</li> <li>• Técnicas de archivo y gestión de documentos</li> <li>• Técnicas en conversaciones telefónicas.</li> </ul>	
<b>VI. CONOCIMIENTOS BASICOS O ESENCIALES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos en análisis de crédito y cartera.</li> <li>• Conocimiento en contabilidad básica.</li> <li>• Conocimientos en Centrales de Riesgo.</li> <li>• Informática básica</li> <li>• Servicio al cliente</li> </ul>	
<b>VII. REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>
Estudiantes de 8 semestres (en adelante) o profesionales de carreras afines al sector financiero.	Experiencia en análisis de crédito mínimo un (1) año en el sector financiero, manejo de base datos (Excel) y manejo de centrales de riesgo.

**Cargo CAJERO(A)**

<b>COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS COOPMOTOS</b>	
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>	
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	CAJERO(A)
<b>AREA – FACULTADES</b>	
<b>II. OBJETIVOS DEL PUESTO</b>	
Se encarga de recibir y cobrar dinero por los servicios recibidos por los asociados, para ello posee un software cuyos requerimientos son básicamente de rapidez en la atención.	
<b>III. FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atender a los clientes en ventanilla, recibiendo consignaciones o pagos.</li> <li>2. Imprimir el consolidado de caja al final del día, en el cual figuran todos los ingresos y egresos del día.</li> <li>3. Emitir el cuadro general de caja para su posterior registro contable.</li> <li>4. Dirigir, verificar y enviar todos los reportes de recaudación para la alta dirección, así como todo tipo de reporte que al respecto sea requerido.</li> <li>5. Controlar y verificar la correcta disponibilidad de información de la información de pagos en el sistema.</li> <li>6. Mantener efectivo en caja solo hasta el monte de seguridad asignado en la póliza de seguro.</li> </ol>	
<b>IV. HABILIDADES ADMINISTRATIVAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejar gran parte de la información de los asociados y los archivos de las dependencias de la cooperativa, con estricta confidencialidad.</li> </ul>	
<b>V. HABILIDADES TÉCNICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar informes técnicos sobre el desempeño de los ingresos diarios.</li> </ul>	
<b>VI. CONOCIMIENTOS BASICOS O ESENCIALES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento en contabilidad básica.</li> <li>• Informática básica (procesadores de texto, hoja de cálculo, presentaciones, Internet)</li> <li>• Servicio al cliente</li> </ul>	
<b>VII. REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>
Estudiantes de 4 semestres (en adelante) carreras afines al sector financiero o administrativo.	Experiencia en manejo de base datos (Excel) y capacitaciones en atención al público.

## Cargo SECRETARIA

<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>	
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	SECRETARIA
<b>AREA – FACULTADES</b>	
<b>II. OBJETIVOS DEL PUESTO</b>	
Apoyar procesos administrativos para la ejecución de las actividades de la cooperativa. Elaboración de documentos, manejo de correspondencia y recepción de llamadas.	
<b>III. FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atender personal y telefónicamente a los asociados y público en general para brindar información oportuna.</li> <li>2. Afiliar al nuevo asociado, abriendo el archivo con la hoja de vida y documentos anexos.</li> <li>3. Organizar el informe de aprobación de nuevos asociados para el Consejo de administración.</li> <li>4. Publicar los artículos en la cartelera institucional de acuerdo con los reglamentos de la cooperativa, información relativa a capacitaciones, programas de recreación y demás para divulgación de las actividades propuestas para los asociados.</li> <li>5. Llevar la agenda de su superior inmediato para su asistencia puntual a los compromisos.</li> <li>6. Adoptar mecanismos para la seguridad de elementos, documentos y registros de carácter manual, mecánico o electrónico de la cooperativa para evitar pérdida o deterioro de los mismos.</li> <li>7. Manejar con discreción la información de la cooperativa, que permita mantener la confidencialidad de asuntos que así lo ameritan.</li> <li>8. Elaborar documentos en procesadores de texto, hojas de cálculo, presentaciones en software para actividades de la dependencia.</li> <li>9. Informar al superior inmediato, en forma oportuna, sobre las inconsistencias y anomalías relacionadas con los asuntos, elementos o documentos encomendados con el fin de que se puedan tomar los correctivos necesarios.</li> <li>10. Desempeñar las demás funciones asignadas por la autoridad competente de acuerdo con el nivel, la naturaleza y el área de desempeño.</li> </ol>	
<b>IV. HABILIDADES ADMINISTRATIVAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejar gran parte de la información y los archivos de las dependencias de la cooperativa, con estricta confidencialidad.</li> <li>• Iniciativa y creatividad en avisos, información, comunicados y carteleras.</li> <li>• Administrar las cantidades de útiles y papelería para que cada dependencia cuente con los recursos necesarios para su funcionamiento.</li> </ul>	
<b>V. HABILIDADES TÉCNICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnicas de archivo y gestión de documentos</li> <li>• Técnicas en conversaciones telefónicas.</li> </ul>	
<b>VI. CONOCIMIENTOS BASICOS O ESENCIALES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informática básica (procesadores de texto, hoja de cálculo, presentaciones, Internet)</li> <li>• Servicio al cliente</li> <li>• Ortografía y redacción</li> </ul>	
<b>VII. REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>
Técnico en Secretariado Profesional	De uno a tres años (1-3) en secretariado

## Cargo REVISOR FISCAL

<b>COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS COOPMOTOS</b>	
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>	
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	REVISOR FISCAL
<b>AREA – FACULTADES</b>	
<b>II. OBJETIVOS DEL PUESTO</b>	
Fiscalizar la gestión administrativa, contable, económica y financiera de la cooperativa.	
<b>III. FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ejercer el control de todas las operaciones cerciorándose que estén ajustadas a la Ley, el Estatuto, Reglamentos, decisiones de la Asamblea General y Consejo de Administración.</li> <li>2. Informar por escrito oportunamente a la Asamblea, al Consejo de Administración o al (la) Gerente según el caso de las irregularidades que incurran en el funcionamiento de la Cooperativa y en desarrollo de sus actividades.</li> <li>3. Velar por que se lleve con exactitud la contabilidad y exigir que esté actualizada.</li> <li>4. Asegurarse que se lleven las actas de Asamblea, Consejo de Administración y que se conserve debidamente la correspondencia y comprobantes de las cuentas impartiendo las instrucciones necesarias para tal fin.</li> <li>5. Efectuar periódicamente arqueos de caja e informar a la administración sobre sus resultados.</li> <li>6. Firmar los balances e informes contables que deben rendirse tanto a la Asamblea General como a la Superintendencia de la Economía Solidaria.</li> <li>7. Dar pautas para corregir las anomalías que se presenten.</li> <li>8. Cumplir con las demás funciones que le señalen las leyes, el estatuto, la Superintendencia de la Economía Solidaria y las que siendo compatibles con las anteriores le encomiende la Asamblea General.</li> </ol>	
<b>IV. HABILIDADES ADMINISTRATIVAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejar gran parte de la información de la cooperativa con estricta confidencialidad.</li> </ul>	
<b>V. HABILIDADES TÉCNICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de Análisis</li> <li>• Técnicas de informes contables.</li> <li>• Técnicas en conversaciones telefónicas.</li> </ul>	
<b>VI. CONOCIMIENTOS BASICOS O ESENCIALES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informática básica (procesadores de texto, hoja de cálculo, presentaciones, Internet)</li> <li>• Servicio al cliente</li> </ul>	
<b>VII. REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>
Contador Público con matrícula profesional vigente.	Experiencia mínima dos (2) años en cargos similares.

**Cargo SERVICIOS GENERALES**

<b>COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA PROPIETARIOS DE MOTOS COOPMOTOS</b>	
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>	
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	SERVICIOS GENERALES
<b>AREA – FACULTADES</b>	
<b>II. OBJETIVOS DEL PUESTO</b>	
Efectuar las tareas de aseo a las dependencias y prestar servicio de cafetería en las distintas zonas de la Cooperativa.	
<b>III. FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantener aseada las distintas oficinas y áreas comunes del sitio donde presten sus servicios, para hacer más agradable la labor de los funcionarios.</li> <li>2. Apoyar a las dependencias en funciones de mensajería.</li> <li>3. Atender solicitudes de los asociados y funcionarios, referidas a las labores propias, para un mejor bienestar institucional.</li> </ol>	
<b>IV. HABILIDADES ADMINISTRATIVAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejar gran parte de la información de la cooperativa con estricta confidencialidad.</li> <li>• Eficiente prestación del servicio de aseo en los distintos sitios de trabajo y áreas comunes, contribuyendo al cumplimiento de los requerimientos y seguridad e higiene y Seguridad Industria</li> <li>• Óptima atención al Cliente interno y externo.</li> </ul>	
<b>V. HABILIDADES TÉCNICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnicas en conversaciones telefónicas.</li> <li>• Actitud de Servicio</li> <li>• Recursivo.</li> </ul>	
<b>VI. CONOCIMIENTOS BASICOS O ESENCIALES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manipulación de alimentos.</li> <li>• Atención y Servicio al Cliente.</li> <li>• Normas de higiene y seguridad industrial</li> </ul>	
<b>VII. REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>
Bachiller	Experiencia mínima seis (6) meses en cargos similares.

**4.3.3 Asignación Salarial.** Para la asignación de salarios se tuvieron en cuenta la educación, experiencia, responsabilidad por titulo valores, y la responsabilidad por contacto con el público.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

#### 5.1.1 Inversión Fija

##### 5.1.1.1 Muebles y Enseres

N°	DETALLE	VL UNIT.	VL TOTAL
14	Archivador 2 gavetas	200.000	2.800.000
14	Archivador 4 gavetas	280.000	3.920.000
1	Escritorio tipo gerente	430.000	430.000
13	Escritorio 120DAG	280.000	3.640.000
4	Mueble cajero	1.000.000	4.000.000
14	Sillas básicas ergonómicas	160.000	2.240.000
10	Tandem x 2 puestos plástico	180.000	1.800.000
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>18.830.000</b>

Fuente. Autores del proyecto

##### 5.1.1.2 Equipo De Oficina

N°	DETALLE	VALOR UNIT.	TOTAL
14	Computador HP COMPAQ-DX2290	1.500.000	21.000.000
4	teléfonos	50.000	200.000
1	Fax Panasonic	452.000	452.000
1	TV de 21" SANKEY - soporte metálico	400.000	400.000
4	CAJA DE SEGURIDAD MODELO 2.400	1.055.600	4.222.400
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>26.274.400</b>

Fuente. Autores del proyecto

### 5.1.1.3 Herramientas

N°	DETALLE	VR UNIT.	TOTAL
14	Grapadora BATES 550C	19.500	273.000
14	Perforadoras	5.000	70.000
14	Sacaganchos	1.100	15.400
10	Calculadora	9.000	90.000
4	Sumadora Casio Grande	250.000	1.000.000
<b>TOTAL HERRAMIENTAS</b>			<b>1.448.400</b>

Fuente. Autores del proyecto

### 5.1.1.4 Total De Inversión Fija

#### PRESUPUESTO DE INVERSIONES

INVERSION	VALOR	R PROPIO	R CREDITO
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>46.552.800</b>	<b>46.552.800</b>	-
Equipos de Oficina	26.274.400	26.274.400	
Muebles y enseres	18.830.000	18.830.000	
Herramientas	1.448.400	1.448.400	

### 5.1.2 Inversión diferida

INVERSION	VALOR	R PROPIO	R CREDITO
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>46.552.800</b>	<b>46.552.800</b>	-
Equipos de Oficina	26.274.400	26.274.400	
Muebles y enseres	18.830.000	18.830.000	
Herramientas	1.448.400	1.448.400	
<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>57.210.900</b>	<b>57.210.900</b>	-
Estudio de Factibilidad	40.000.000	40.000.000	-
Gastos de Constitución Cámara de Comercio	1.500.000	1.500.000	
Impuesto de Registro Banco Agrario	5.345.900	5.345.900	
Gastos Notariales(Autenticación firmas, Copias autenticas)	2.490.000	2.490.000	
Póliza global(contra incendio, terremoto, Equipos electrónicos, Sustracción)	1.500.000	1.500.000	
Póliza de manejo global(dinero manejado en caja para \$5.000.000diarios)	350.000	350.000	
Póliza de crédito(para una cartera de \$100.000.000 x si los clientes no pagan en + de 90días)	1.500.000	1.500.000	
Alarma y circuito cerrado de seguridad	3.000.000	3.000.000	

(2sensores, 3camaras, discador telefónico)			
Publicidad	1.525.000	1.525.000	-
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>34.424.324</b>	<b>34.424.324</b>	-
Efectivo 10 dias	34.424.324	34.424.324	-
<b>FLUJO DE INVERSION</b>	<b>138.188.024</b>	<b>138.188.024</b>	-
<b>socios fundadores</b>	<b>772.500.000</b>		

### 5.1.3 Gastos de administración y ventas

SMLVM	51500 0	VALOR MANO DE OBRA					
MANO DE OBRA	CANT	SALARIO	A. T.	TOTAL SAL	FACT SAL	V/R MES	ANUAL
Recepcionista	1	515.000	65.000	580.000	344.387	924.387	11.092.644
Cajero	1	515.000	65.000	580.000	344.387	924.387	11.092.644
Analista de Crédito y Cartera	1	700.000	65.000	765.000	454.234	1.219.234	14.630.808
Gerente	1	1.000.000	65.000	1.065.000	557.815	1.622.815	19.473.780
Servicios Generales	1	515.000	65.000	580.000	344.387	924.387	11.092.644
<b>TOTAL M.O.</b>						<b>5.615.210</b>	<b>67.382.520</b>
<b>HONORARIOS</b>							
REVISOR FISCAL	1	600.000	-	600.000	-	600.000	7.200.000
<b>MANO DE OBRA EXTERNA</b>						<b>600.000</b>	<b>7.200.000</b>
<b>TOTAL MANO DE OBRA</b>						<b>6.215.210</b>	<b>74.582.520</b>
Fuente. Autores del proyecto							

## FACTOR PRESTACIONAL

CESANTIAS	8,33%
INTERESES DE CESANTÍA	1,00%
VACACIONES	4,17%
PRIMA	8,33%
PARAFISCALES	9,00%
SALUD Y PENSIÓN	20,50%
RIESGOS PROFESIONALES	1,04%
DOTACIÓN	7,00%
<b>FACTOR PRESTACIONAL</b>	<b>59,38%</b>

Fuente. Autores del proyecto

## Depreciación de activos fijos

ACTIVO FIJO	VR A DEP	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	DEP TOTAL	VR VENTA
Equipos de Oficina	26.274.400	2.627.440	2.627.440	2.627.440	2.627.440	2.627.440	13.137.200	13.137.200
Muebles y enseres	18.830.000	1.883.000	1.883.000	1.883.000	1.883.000	1.883.000	9.415.000	9.415.000
Herramientas	1.448.400	289.680	289.680	289.680	289.680	289.680	1.448.400	-
<b>TOTALES</b>	<b>45.104.400</b>	<b>4.510.440</b>	<b>4.510.440</b>	<b>4.510.440</b>	<b>4.510.440</b>	<b>4.510.440</b>	<b>22.552.200</b>	<b>22.552.200</b>

## COSTOS DE OPERACIÓN

AÑOS	MES	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS PRODUCCION</b>	<b>2.840.686</b>	<b>34.088.225</b>	<b>35.988.700</b>	<b>38.024.767</b>	<b>40.205.070</b>	<b>42.544.245</b>
<b>INSUMOS</b>	<b>655.398</b>	<b>7.864.773</b>	<b>8.716.310</b>	<b>9.661.481</b>	<b>10.707.253</b>	<b>11.866.516</b>
Costos de servicio	655.398	7.864.773	8.716.310	9.661.481	10.707.253	11.866.516
<b>M.O.D.</b>	<b>2.143.621</b>	<b>25.723.452</b>	<b>26.752.390</b>	<b>27.822.486</b>	<b>28.935.385</b>	<b>30.092.800</b>
<b>COSTOS IND SERVICIO</b>	<b>41.667</b>	<b>500.000</b>	<b>520.000</b>	<b>540.800</b>	<b>562.432</b>	<b>584.929</b>
Webmaster	41.667	500.000	520.000	540.800	562.432	584.929
<b>GASTOS DE ADMON</b>	<b>9.963.474</b>	<b>119.561.688</b>	<b>125.056.051</b>	<b>130.905.188</b>	<b>137.144.290</b>	<b>143.793.757</b>
Mano de obra	3.471.589	41.659.068	43.325.431	45.058.448	46.860.786	48.735.217
Depreciación admtnva	375.870	4.510.440	4.510.440	4.510.440	4.510.440	4.510.440

Amortización diferidos	953.515	11.442.180	11.442.180	11.442.180	11.442.180	11.442.180
Arriendo	500.000	6.000.000	6.240.000	6.489.600	6.749.184	7.019.151
Luz	120.000	1.440.000	1.497.600	1.557.504	1.619.804	1.684.596
Agua	30.000	360.000	374.400	389.376	404.951	421.149
Teléfono	100.000	1.200.000	1.248.000	1.297.920	1.349.837	1.403.830
Gas	2.000	24.000	24.960	25.958	26.996	28.076
Internet	80.000	960.000	998.400	1.038.336	1.079.869	1.123.064
Servicio de vigilancia privada 12 horas	1.000.000	12.000.000	12.480.000	12.979.200	13.498.368	14.038.303
Servicio de transporte de valores	400.000	4.800.000	4.992.000	5.191.680	5.399.347	5.615.321
Papelería Varios	268.000	3.216.000	3.344.640	3.478.426	3.617.563	3.762.266
Fondo de educacion	1.250.000	15.000.000	16.500.000	18.150.000	19.970.000	21.970.000
Fondo de Solidaridad	625.000	7.500.000	8.250.000	9.075.000	9.985.000	10.985.000
Publicidad	187.500	2.250.000	2.340.000	2.433.600	2.530.944	2.632.182
Honorarios	600.000	7.200.000	7.488.000	7.787.520	8.099.021	8.422.982
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	-	-	-	-	-	-
<b>EGRESOS TOTALES</b>	<b>12.804.160</b>	<b>153.649.913</b>	<b>161.044.751</b>	<b>168.929.955</b>	<b>177.349.360</b>	<b>186.338.002</b>

Fuente. Autores del proyecto

#### 5.1.4 Fuentes De Financiación

##### INGRESOS DEL PROYECTO

ITEM PERIODO	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>165.734.400</b>	<b>184.103.100</b>	<b>204.602.250</b>	<b>227.434.010</b>	<b>252.915.890</b>
SERVICIOS	165.734.400	184.103.100	204.602.250	227.434.010	252.915.890
<b>Ing No Operación</b>	-	-	-	-	<b>22.552.200</b>
Venta de activos fijos	-	-	-	-	22.552.200
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>165.734.400</b>	<b>184.103.100</b>	<b>204.602.250</b>	<b>227.434.010</b>	<b>275.468.090</b>

Fuente. Autores del proyecto

4%

4%

4%

4%

4%

<b>VENTAS ESTIMADAS UNIDADES</b>						
<b>SERVICIOS</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	
APORTES Y AHORRO (2.75%E.A)	1.500	1.650	1.815	1.997	2.197	34%
CRÉDITO (Monto Promedio \$235.000 al 21% E.A)	2.524	2.776	3.054	3.359	3.695	16%
COMISIÓN VENTA SOAT (Vr. SOAT Promedio \$274.500)	1.500	1.650	1.815	1.997	2.197	18%

**VENTAS ESTIMADAS PESOS CONSTANTES**

<b>SERVICIOS</b>	<b>PRECIO UNT</b>	<b>AÑO1</b>	<b>PRECIO UNT</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>PRECIO UNT</b>
APORTES Y AHORRO (2.75%E.A)	30.900	46.350.000	32.140	53.031.000	33.430
CRÉDITO (Monto Promedio \$235.000 al 21% E.A)	49.350	124.559.400	49.350	136.995.600	49.350
COMISIÓN VENTA SOAT (Vr. SOAT Promedio \$274.500)	27.450	41.175.000	28.550	47.107.500	29.690
<b>TOTALES</b>		<b>212.084.400</b>		<b>237.134.100</b>	-

<b>AÑO 3</b>	<b>PRECIO UNT</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>PRECIO UNT</b>	<b>AÑO 5</b>
60.675.450	34.770	69.435.690	36.160	79.443.520
150.714.900	49.350	165.766.650	49.350	182.348.250
53.887.350	30.880	61.667.360	32.120	70.567.640
<b>265.277.700</b>	-	<b>296.869.700</b>	-	<b>332.359.410</b>

## 5.2 PUNTO DE EQUILIBRIO

### PUNTO DE EQUILIBRIO

SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO VARIABLE	7.864.773	8.716.310	9.661.481	10.707.253	11.866.516
COSTOS FIJOS	145.785.140	152.328.441	159.268.474	166.642.107	174.471.486
COSTO TOTAL	153.649.913	161.044.751	168.929.955	177.349.360	186.338.002
INGRESOS	165.734.400	184.103.100	204.602.250	227.434.010	275.468.090
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	153.047.886	159.898.805	167.161.996	174.874.958	182.325.645
PUNTO DE EQUILIBRIO UND	92%	87%	82%	77%	66%

Fuente. Autores del proyecto

## 5.3 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

### COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO COOPMOTOS ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

20%

PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES	165.734.400	184.103.100	204.602.250	227.434.010	252.915.890
COSTO DE VENTAS	34.088.225	35.988.700	38.024.767	40.205.070	42.544.245
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>131.646.175</b>	<b>148.114.400</b>	<b>166.577.483</b>	<b>187.228.940</b>	<b>210.371.645</b>
(-) Gastos admón	119.561.688	125.056.051	130.905.188	137.144.290	143.793.757
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>12.084.487</b>	<b>23.058.349</b>	<b>35.672.295</b>	<b>50.084.650</b>	<b>66.577.888</b>
INGRESOS NO OPERACION	-	-	-	-	22.552.200
<b>UTIL A. IMPTOS E INTERESES</b>	<b>12.084.487</b>	<b>23.058.349</b>	<b>35.672.295</b>	<b>50.084.650</b>	<b>89.130.088</b>
(-) Gastos Financieros	-	-	-	-	-
<b>UTIL A. IMPTOS</b>	<b>12.084.487</b>	<b>23.058.349</b>	<b>35.672.295</b>	<b>50.084.650</b>	<b>89.130.088</b>
Impto de Renta 20%	2.416.897	4.611.670	7.134.459	10.016.930	17.826.018
<b>UTIL DESP DE IMPTO</b>	<b>9.667.590</b>	<b>18.446.679</b>	<b>28.537.836</b>	<b>40.067.720</b>	<b>71.304.070</b>
Reserva Proteccion aportes sociales 20%	1.933.518	3.689.336	5.707.567	8.013.544	14.260.814
Fondos de educacion 20%	386.704	737.867	1.141.513	1.602.709	2.852.163
Fondo de solidaridad 10%	38.670	73.787	114.151	160.271	285.216
<b>TOTAL FONDOS COOPERATIVOS</b>	<b>7.308.698</b>	<b>13.945.689</b>	<b>21.574.605</b>	<b>30.291.196</b>	<b>53.905.877</b>

Fuente. Autores del proyecto

## 5.4 BALANCE GENERAL PROYECTADO

### COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO COOPMOTOS BALANCE GENERAL

PERIODO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO</b>						
DISPONIBLE	668.736.300	743.123.407	832.748.479	940.437.174	1.068.775.675	1.243.284.973
Caja	668.736.300	743.123.407	832.748.479	940.437.174	1.068.775.675	1.243.284.973
ACTIVOS FIJOS	46.552.800	42.042.360	37.531.920	33.021.480	28.511.040	24.000.600
Depreciables	46.552.800	46.552.800	46.552.800	46.552.800	46.552.800	46.552.800
Depreciación acumulada	-	4.510.440	9.020.880	13.531.320	18.041.760	22.552.200
DIFERIDOS	57.210.900	45.768.720	34.326.540	22.884.360	11.442.180	-
<b>Total Activo</b>	<b>772.500.000</b>	<b>830.934.487</b>	<b>904.606.939</b>	<b>996.343.014</b>	<b>1.108.728.895</b>	<b>1.267.285.573</b>
<b>PASIVOS</b>						
Obligaciones financieras	-	-	-	-	-	-
Ahorros asociados	-	15.759.000	33.789.540	54.419.193	78.027.328	105.038.124
Provisión Impuesto de renta	-	2.416.897	4.611.670	7.134.459	10.016.930	17.826.018
<b>Total Pasivo</b>	<b>-</b>	<b>18.175.897</b>	<b>38.401.210</b>	<b>61.553.652</b>	<b>88.044.258</b>	<b>122.864.142</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
APORTES SOCIALES		30.591.000	65.591.460	105.637.257	151.464.812	203.897.536
CAPITAL TECNICO	772.500.000	772.500.000	772.500.000	772.500.000	772.500.000	772.500.000
FONDOS COOPERATIVOS	-	7.308.698	13.945.689	21.574.605	30.291.196	53.905.877
FONDOS ACUMULADOS	-	-	7.308.698	21.254.387	42.828.992	73.120.188
Reserva Proteccion aportes sociales 20%	-	1.933.518	5.622.854	11.330.421	19.343.965	33.604.779
Fondos de educacion 20%	-	386.704	1.124.571	2.266.084	3.868.793	6.720.956
Fondo de solidaridad 10%	-	38.670	112.457	226.608	386.879	672.095
<b>Total Patrimonio</b>	<b>772.500.000</b>	<b>812.758.590</b>	<b>866.205.729</b>	<b>934.789.362</b>	<b>1.020.684.637</b>	<b>1.144.421.431</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>772.500.000</b>	<b>830.934.487</b>	<b>904.606.939</b>	<b>996.343.014</b>	<b>1.108.728.895</b>	<b>1.267.285.573</b>
<b>BALANCE DE PRUEBA</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

**FLUJO DE CAJA**

<b>ITEM</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ingresos por Servicios	-	165.734.400	184.103.100	204.602.250	227.434.010	252.915.890
Aportes Socios	-	30.591.000	35.000.460	40.045.797	45.827.555	52.432.723
Ahorros socios	-	15.759.000	18.030.540	20.629.653	23.608.135	27.010.797
Recurso de credito	772.500.000	-	-	-	-	-
Vta Activos fijos	-	-	-	-	-	22.552.200
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>772.500.000</b>	<b>212.084.400</b>	<b>237.134.100</b>	<b>265.277.700</b>	<b>296.869.700</b>	<b>354.911.610</b>
Pago Proveedores	-	7.864.773	8.716.310	9.661.481	10.707.253	11.866.516
Mano de Obra Directa	-	25.723.452	26.752.390	27.822.486	28.935.385	30.092.800
CIF	-	500.000	520.000	540.800	562.432	584.929
Gastos de Administracion	-	103.609.068	109.103.431	114.952.568	121.191.670	127.841.137
Pago credito	-	-	-	-	-	-
Distribucion utilidades	-	-	-	-	-	-
Pago Imporenta	-	-	2.416.897	4.611.670	7.134.459	10.016.930
Inversion en Activos Fijos	46.552.800	-	-	-	-	-
Gastos Preoperativos	57.210.900	-	-	-	-	-
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>103.763.700</b>	<b>137.697.293</b>	<b>147.509.028</b>	<b>157.589.005</b>	<b>168.531.199</b>	<b>180.402.312</b>
<b>BALANCE OPERATIVO</b>	<b>668.736.300</b>	<b>74.387.107</b>	<b>89.625.072</b>	<b>107.688.695</b>	<b>128.338.501</b>	<b>174.509.298</b>
SALDO INICIAL DE CAJA	-	668.736.300	743.123.407	832.748.479	940.437.174	1.068.775.675
<b>SALDO FINAL</b>	<b>668.736.300</b>	<b>743.123.407</b>	<b>832.748.479</b>	<b>940.437.174</b>	<b>1.068.775.675</b>	<b>1.243.284.973</b>

Fuente. Autores del proyecto

**FLUJO NETO DE CAJA**

<b>Concepto / Periodo</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ingresos del Proyecto	-	165.734.400	184.103.100	204.602.250	227.434.010	275.468.090
(-) Egresos del Proyecto	-	153.649.913	161.044.751	168.929.955	177.349.360	186.338.002
<b>Flujo de Caja antes Impto</b>	-	<b>12.084.487</b>	<b>23.058.349</b>	<b>35.672.295</b>	<b>50.084.650</b>	<b>89.130.088</b>
(-) Imporenta	-	2.416.897	4.611.670	7.134.459	10.016.930	17.826.018
<b>Flujo de Caja desp Impto</b>	-	<b>9.667.590</b>	<b>18.446.679</b>	<b>28.537.836</b>	<b>40.067.720</b>	<b>71.304.070</b>
(+) Depreciación	-	4.510.440	4.510.440	4.510.440	22.552.200	22.552.200
(+) Amortización Diferida	-	11.442.180	11.442.180	11.442.180	11.442.180	11.442.180
(-) Inversión del Proyecto	138.188.024	-	-	-	-	-
Recuperación Cápital W	-	-	-	-	-	34.424.324
<b>F N C PESOS CORRIENTES</b>	<b>(138.188.024)</b>	<b>25.620.210</b>	<b>34.399.299</b>	<b>44.490.456</b>	<b>74.062.100</b>	<b>139.722.774</b>
<b>DEFLACTOR</b>	<b>1,0000000</b>	<b>0,9615385</b>	<b>0,9245562</b>	<b>0,8889964</b>	<b>0,8548042</b>	<b>0,8219271</b>
<b>FNC CONSTANTES</b>	<b>(138.188.024)</b>	<b>24.634.817</b>	<b>31.804.086</b>	<b>39.551.853</b>	<b>63.308.593</b>	<b>114.841.936</b>

Fuente. Autores del proyecto

## 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 6.1 IMPACTO SOCIAL

El presente proyecto tiene un impacto social positivo, teniendo en cuenta los siguientes factores que lo relacionan:

- Generación de puestos de trabajo, contribuye a generar cultura del ahorro y bienestar en educación, recreación de los núcleos familiares de los asociados.
- Capacitación al motociclista en normas y leyes de tránsito que ayuden a concientizar para que puedan brindar tranquilidad y seguridad a la ciudad.

Santander es considerado un departamento que a nivel nacional lidera el sector cooperativo, y en el que ha demostrado que con un trabajo eficiente y transparente han generado financieramente una estabilidad que contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de sus asociados.

Por estas razones anteriormente mencionadas, la cooperativa socialmente encontrará apoyo para su establecimiento y qué más razón en donde el eje principal del proceso será el asociado que tendrá recursos económicos disponibles para cubrir los gastos generados por su moto y además recibir todos los beneficios que adquiere al estar asociado en la cooperativa.

## 6.2 EVALUACION FINANCIERA

### VALOR PRESENTE NETO

AÑOS	18,25%	(1+i)-n	VPN	
-	1,1825	1,000000	(138.188.024)	(138.188.024)
1	1,1825	0,845666	28.832.826	(109.355.198)
2	1,1825	0,715151	22.744.721	(86.610.477)
3	1,1825	0,604779	23.920.122	(59.190.355)
4	1,1825	0,511441	32.378.600	(26.811.755)
5	1,1825	0,432508	49.670.068	22.858.314

Fuente. Autores del proyecto

<b>VPNY</b>	157.546.338
<b>VPNE</b>	(138.188.024)

TIR

21,01%

VPN

22.858.314

R B/C

1,14

Recupera la inversion al

### TASA DE OPORTUNIDAD DEL MERCADO

cabo del quinto año

TASA DEL MERCADO	7,50%
TASA RIESGO	10,00%
<b>TASA DE MERCADO</b>	<b>18,25%</b>

Fuente. Autores del proyecto

## CONCLUSIONES

- En este proyecto se identificó como mayor dificultad el aspecto de recursos económicos disponibles para suplir los gastos de la motocicleta para los propietarios, y este proyecto surgió como en respuesta a ésta problemática, procurando ofrecer una propuesta bien estructurada que a la vez apuntara a un desarrollo comunitario y sostenible que propicie el bienestar social de todos los propietarios de motos.
- Las alternativas de solución que se consideraron para la financiación de este proyecto, se hicieron sobre la base de los aportes de los asociados fundadores, además de consolidar recursos económicos con los ingresos por intereses de los microcréditos y comisiones por recaudos de servicios públicos y ventas de SOAT.
- Se concluyó que el modelo económico solidario, es la alternativa más viable para hacer frente al problema propuesto, por su fundamentación teórica que supera la individualidad egoísta y exaltando la libertad humana pero con un sentido colectivo.
- En el estudio del mercado que se realizó, se encontró que existe una población objetivo de más de 42.000 posibles asociados y que de éstos el 96% mostraron mayor interés por la creación de la Cooperativa de ahorro y crédito para propietarios de motos.
- Se encontró que actualmente en Barrancabermeja la mayoría de entidades bancarias y cooperativas ofrecen líneas de microcréditos a dueños de negocios pequeños y para invertirlos como capital de trabajo, esto demuestra que la oferta actual es insuficiente para este mercado objetivo.

- Se propuso entonces la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito para propietarios de motos, ilustrando su factibilidad financiera en tres escenarios: pesimista, normal y optimista de acuerdo a tasas posibles de asociatividad y deserción. Esta viabilidad financiera se evaluó mediante la proyección de los Estados de Resultados y los Balances Generales señalando un crecimiento económico sostenible.
- Por último, se concluye entonces que la propuesta es viable.

## RECOMENDACIONES

El autor recomienda lo siguiente:

- Especialmente en las cooperativas se debe guardar todos los principios cooperativos, para que no pierda la dirección del objeto social y el lema general del sistema cooperativo: “**TODOS PARA UNO Y UNO PARA TODOS**”
- Los miembros de la Junta Administrativa siempre deben ser elegidos por su conocimiento tanto administrativo, como de los estatutos y políticas de la Cooperativa.
- La aplicación de los reglamentos y controles deben ser efectivos y seguirse al pie de la letra, porque de esto depende el buen funcionamiento de la empresa.

## BIBLIOGRAFÍA

Barrancabermeja en cifras, año 2001 – 2003. Litografía Barreto. Barrancabermeja, 2005.

ESCUADERO, Maria; LEAL, Hidelbrando y MORA, Juan. Régimen cooperativo de economía solidaria y trabajo asociativo, Editorial LEYER, Bogotá, 2003

ICONTEC. Tesis y otros trabajos de grado. Normas técnicas Colombianas sobre documentación. Edición 2005-2006. Bogotá. ICONTEC. 2004. 135 p.

### LEGISLACION COOPERATIVA

LEY 79 de 1998

LEY 454 de 1998

DECRETO 0468 febrero 23 de 1990.

RESOLUCION NUMERO 1451 DE 2000

DECRETO 2879. DE 2004.

LEON GOMEZ, Jaime. Guía para la elaboración del proyecto II, Editorial USTA, Bogota DC, 2004.

LOBO GUERRA, Luís. Aspectos doctrinarios de la Gestión Cooperativa. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, 2000. 198 p.

MELO, Jorge Armando. Medios masivos de comunicación. Bogotá. Editorial Norma. 1986. 176 p.

MENDEZ, Carlos. Metodología de la investigación. Bogotá. Mc Graw Hill. 2001. 360 p.

MIRANDA, Juan. Gestión de Proyectos. Quinta edición. MM Editores. Santa fe de Bogotá. 2005. 437 p.

ORTIZ CARDONA, Leonardo. Teoría económica de la cooperación, Editorial USTA, Bogotá 2002.

SAPAG, Reinaldo. Fundamentos de preparación y evaluación de proyectos. Bogotá. Mc Graw Hill. 1985. pp. 235

ZABALA, Hernando. La Cooperación en Colombia. Editorial Andina. Medellín, 1.997. 221 p.

**Recursos en Internet:**

[www.ccbarranca.org.co](http://www.ccbarranca.org.co)

[www.portalcooperativo.com](http://www.portalcooperativo.com)

<http://www.supersolidaria.gov.co>

## **ANEXOS**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER**  
**GESTIÓN EMPRESARIAL**  
**BARRANCABERMEJA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LA CIUDADANIA DE BARRANCABERMEJA**

**OBJETIVO: Determinar la factibilidad de crear una cooperativa de ahorro y crédito para propietarios de motocicleta.**

Agradecemos su sinceridad al momento de contestar la presente encuesta, en aras de garantizar el éxito de este estudio.

Edad \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_

Ocupación \_\_\_\_\_ Ingresos Más de un SMMLV \_\_\_\_\_

Menos de SMMLV \_\_\_\_\_

1. ¿A la hora de cancelar las obligaciones de su motocicleta cuenta con el dinero requerido?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2. ¿Considera que existe la necesidad de crear una cooperativa diseñada para propietarios de moto?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

3. ¿Esta en condiciones de pagar aportes para pertenecer a la cooperativa?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

4. ¿Estaría dispuesto a ahorrar mensualmente en la cooperativa de ahorro y crédito?

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por aportes mensuales en la cooperativa?

a) 30.000 a 40.000

b) 40.000 a 50.000

c) 50.000 a 60.000

6. ¿Cuánto ha sido el monto máximo que ha requerido para cubrir los gastos de su motocicleta?

a) 100.000 a 300.000

b) 300.000 a 500.000

c) 500.000 a 1.000.000

7. ¿Con que frecuencia usted necesita hacer prestamos para suplir las necesidades de su moto?

a) 1 a 2 meses

b) 3 a 6 meses

c) 6 meses a 1 año

8. ¿Si existiera una cooperativa de ahorro y crédito creada para propietarios de motos, usted se afiliaría?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU COLABORACION**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER**  
**GESTIÓN EMPRESARIAL**  
**BARRANCABERMEJA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A ENTIDADES BANCARIAS Y COOPERATIVAS DE BARRANCABERMEJA**

**OBJETIVO: Determinar la factibilidad de crear una cooperativa de ahorro y crédito para propietarios de motocicleta.**

Agradecemos su sinceridad al momento de contestar la presente encuesta, en aras de garantizar el éxito de este estudio.

Nombre de la Entidad o Cooperativa\_\_\_\_\_

1. ¿La entidad o cooperativa ofrece el servicio de ahorro a sus clientes?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2. ¿Entre los servicios que ustedes prestan, ofrecen línea de créditos de menores cuantías?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

3. ¿Cuánto es el monto mínimo que ofrecen en la línea de créditos de menores cuantías?

- a) Menos de 500.000
- b) Entre 500.000 y 1.000.000
- c) Entre 1.000.000 y 3.000.000
- d) Entre 3.000.000 y 5.000.000

4. ¿La entidad esta proyectando ofrecer alguna línea de crédito más baja que la actual?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

5. ¿En promedio, cuántos créditos de menores cuantías son solicitados en el mes?

- a) Menos de 10
- b) Entre 10 y 50
- c) Entre 51 y 100
- d) Entre 101 y 150
- e) Mas de 150

6. ¿A que tipo de clientes les otorgan los créditos de menores cuantías?

Propietarios de negocios (microempresarios)

- a) Pensionados
- b) Trabajadores de una empresa especifica
- c) Independientes co

7. ¿Qué requisito tienen en cuenta para otorgar un crédito de menor cuantía?

- a) Antigüedad con la entidad
- b) Fin del uso del crédito
- c) Prenda en garantía

8. ¿Cuál es la tasa E.A que manejan en línea de créditos de menores cuantías?

- a) Entre el 15% y 20%
- b) Entre el 20% y 23%
- c) Entre el 23% y 28%
- d) Entre el 28% y el 34%

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**