

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO
SOSTENIBLE, EN EL CLERO DE LA DIOCESIS DE CUCUTA**

ESTUDIANTE

JOSE LEONIDAS CRISTANCHO CACERES

CÓDIGO: 2171961

DOCENTES

BLANCA ROSA RESTREPO DE PEÑA

JOSE ELVIS SIERRA BORRAS

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

VICERRECTORÍA DE UNIVERSIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA

TECNOLOGIA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE ECONOMIA SOLIDARIA

CENTRO DE ATENCIÓN UNIVERSITARIO

AGOSTO 2.018

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO
SOSTENIBLE, EN EL CLERO DE LA DIOCESIS DE CUCUTA**

**PROYECTO DE GRADO PARA OBTENER TÍTULO EN TECNOLOGO EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS. USTA.

JOSE LEONIDAS CRISTANCHO CACERES

CÓDIGO: 2171961

DOCENTES

BLANCA ROSA RESTREPO DE PEÑA

JOSE ELVIS SIERRA BORRAS

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

VICERRECTORÍA DE UNIVERSIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA

TECNOLOGIA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE ECONOMIA SOLIDARIA

CENTRO DE ATENCIÓN UNIVERSITARIO

AGOSTO 2.018

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION.....	7
2. ANALISIS DE ENTORNOS/SECTOR.....	10
2.1. Análisis del macroentorno.....	11
2.2. Análisis del microentorno.....	18
3. ESTUDIO DEL MERCADO.....	20
3.1. Descripción y análisis del producto.....	20
3.2. Análisis de la demanda – consumidor o cliente.....	23
3.3. Segmentación objetivo del proyecto.....	24
* Tamaño del mercado.....	25
* Participación en el mercado.....	25
* Consumo Per Cápita.....	25
3.4. Análisis de la oferta y de la competencia.....	26
3.5. Análisis de los Precios.....	28
*Clientes.....	28
*Competencia.....	29
*Costos.....	29
3.6. Distribución del producto.....	30
3.7. Mercado Potencial.....	31
3.8. Estrategias de Mercadeo.....	31
* Distribución.....	32
* Promoción.....	33
* Publicidad.....	34
3.9. Presupuesto de la Mezcla de Mercado.....	34
3.10. Proyecciones de venta.....	35
4. ESTUDIO TECNICO/ OPERACIONAL.....	38
4.1. Localización del proyecto.....	38
4.2. Tamaño del proyecto	38
* Capacidad de producción.....	39
4.3. Proceso de producción.....	39
4.4. Requerimientos de recursos.....	41

4.5. Necesidad de Maquinaria	42
* Presupuesto de inversión en activos fijos.....	42
4.6. Construcciones y Distribución en planta.....	43
4.7. Plan de producción.....	45
4.8. Costos de producción	45
* Materias primas.....	45
* Costos Indirectos de fabricación.....	46
* Mano de Obra variable	46
5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	48
5.1. Estructura organizacional.....	48
5.2. Planta de personal (administrativo)	49
5.3. Descripción de cargos y funciones.....	50
5.4. Tipo de empresa.....	51
5.5. Presupuesto de costos y gastos fijos.....	52
* Presupuesto de Gastos de personal.....	52
* Presupuesto de Gastos Administrativos.....	56
* Presupuesto de Costos de Constitución.....	57
6. ANÁLISIS FINANCIERO Y EVALUACION DEL PROYECTO	59
6.1. Análisis financiero 1.....	59
6.2. Análisis financiero 2.....	62
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
REFERENCIAS WEB BIOGRAFIA	68
REFERENCIAS BIBLIOGRAFIA	69
ANEXOS: MODELO FINANCIERO	71

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Variables del Macroentorno factores externos.....	11
Cuadro 2. Variables económicas macroentorno	12
Cuadro 3. Oferta y demanda, población macroentorno	13
Cuadro 4. Indicador financiero. Variable económica, macroentorno (anexos).....	72
Cuadro 5. Normatividad Colombiana de la actividad cooperativa (anexos).....	73
Cuadro 6. Normatividad cooperativas ley 454 de 1.998.(anexos).....	73
Cuadro 7. Localización proyecto cooperativo macro-micro entornos.....	19
Cuadro 8. Resultado sobre aspectos relevantes parroquias y sacerdotes.....	20
Cuadro 9. Captaciones ingresos afiliaciones aportes créditos	21
Cuadro 10. Análisis productos población	22
Cuadro 11. Captaciones aportes parroquias y sacerdotes vinculados.....	22
Cuadro 12. Demanda productos consumidores.....	23
Cuadro 13. Productos créditos distribución aportes.....	23
Cuadro 14. Segmentación productos cooperativos.....	24
Cuadro 15. Participación del mercado datos condensados parroquias y sacerdotes.	25
Cuadro 16. Consumo Per capita productos cooperativos.....	25
Cuadro 17. Oferta y competencia en servicios cooperativos.....	26
Cuadro 18. Oferta y competencia entorno externo.....	27
Cuadro 19. Precios servicios cooperativos.....	28
Cuadro 20. Clientes parroquias sacerdotes.....	28
Cuadro 21. Competencia del entorno externo.....	29
Cuadro 22. Costos servicios cooperativos.....	30
Cuadro 23. Distribución productos créditos.....	30
Cuadro 24. Mercado potencial servicios cooperativos.....	31
Cuadro 25. Estrategias del mercado estímulos asociados.....	32
Cuadro 26. Distribución productos créditos.....	33
Cuadro 27. Promoción y distribución productos créditos.....	33
Cuadro 28. Distribución mezcla del mercado.....	34
Cuadro 29. Proyección ventas anual productos créditos.....	35
Cuadro 30. Proyección fondos ahorros servicios cooperativos.....	37
Cuadro 31. Capacidad de producción tamaño del proyecto.(anexos).....	79
Cuadro 32. Presupuesto inversión enseres y equipos oficina.....	43
Cuadro 33. Plan producción servicios cooperativos.(anexos).....	80
Cuadro 34 Costos de producción de servicios cooperativos.....	46
Cuadro 35.Presupuesto de gastos personal administrativo	52
Cuadro 36. Presupuesto aportes legales parafiscales.....	53
Cuadro 37. Presupuestos seguridad social.....	54
Cuadro 38. Presupuesto prestaciones sociales.....	55

Cuadro 39. Presupuesto personal por prestación servicios.....	56
Cuadro 40. Presupuesto gastos administrativos y servicios públicos.....	56
Cuadro 41. Presupuesto costos legalización formalización cooperativa.....	57
Cuadro 42. Captaciones por aportes sacerdotes y parroquias.....	59
Cuadro 43. Colocación de créditos.....	60
Cuadro 44. Ingresos por colocaciones de créditos.....	61
Cuadro 45. Flujo Neto del proyecto cooperativo.....	62
Cuadro 46. Evaluación financiera.....	63
 MODELO FINANCIERO: HOJA DE CALCULO.....	 71

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1. Entornos de factores externos, variables. Matriz PESTEL.....	10
Gráfico 2. Organigrama proceso de producción servicios cooperativos.....	40
Gráfico 3. Flujo grama proceso requerimiento recursos.....	41
Gráfico 4. Organigrama estructura organización cooperativa.....	48
Gráfico 5. Organigrama planta personal cooperativa.....	49
Gráfico 6. Organigrama descripción cargos y funciones.....	50
Gráfico 7. Organigrama tipo de empresa.....	51
Gráfico 8. Gráfico punto de equilibrio periodo primer año.....	64
Gráfico 9. Proyección porcentajes punto de equilibrio a cinco años.....	65

LISTA DE MAPAS E IMAGENES

Mapa 1. Geográfico Diócesis de Cúcuta .(anexos).....	78
Mapa 2. Croquis planta física, oficinas sede cooperativa	44
Imagen 1. Foto sede cooperativa .(anexos).....	79

FORMATOS

Formato 1. Instrumentos de encuesta a parroquias.....	74
Formato 2. Instrumentos de encuesta a sacerdotes.....	75
Formato 3. Resultados encuestas parroquias	76
Formato 4. Resultados encuestas sacerdotes.....	77

1. INTRODUCCION

La propuesta del estudio de viabilidad de crear una cooperativa en ahorro y crédito sostenible para el clero diocesano de Cúcuta, se fundamenta en la necesidad de una economía solidaria, en la captación de aportes para servicios cooperativos en créditos para los asociados. Los objetivos, permitirán identificar las metas del proyecto cooperativo, que se desarrollan, con esta propuesta de crear una cooperativa en ahorro y crédito, para la diócesis. Los productos que ofrece la cooperativa, tienen varias finalidades, para con los asociados al sistema del proyecto cooperativo; los productos en servicios de créditos, para beneficios de la comunidad de asociados a la cooperativa. Los productos se traducen en: 1. Libre inversión; 2. Educativo, estudio; 3. Vivienda; 4. Vehículo; 5. Consumo, dotación de vivienda, gastos personales. Los servicios en ahorro y crédito, se clasifican de dos tipos de población: 1. Tipos de parroquias: 108 parroquias urbanas, 12 parroquias rurales, para un tipo de población de 120 parroquias de la diócesis; 2. Tipos de sacerdotes: párrocos, vicarios, adscritos, misioneros, otros servidores religiosos, sin adscripción en parroquias, con incardinación al clero diocesano, para un tipo de población de 160 presbíteros; de esta manera se clasifican los servicios, para una población de 280 afiliados a la cooperativa en servicios de ahorro y crédito. Son los sacerdotes y las parroquias, de afiliados a la cooperativa de crédito y ahorro, quienes definen la comunidad de los asociados al sistema cooperativo, beneficiarios de los productos del proyecto cooperativo. Los beneficiarios son miembros de la comunidad de asociados a la cooperativa del clero; Los sacerdotes: párrocos, vicarios, adscritos en parroquias, y misioneros, adscritos a parroquias, con incardinación en la diócesis. Las parroquias: de las zonas urbanas, y región rural, pertenecientes a la diócesis; son beneficiarios, por medio de sus representantes legales, los párrocos.

Después de comprender las ideas concretas del estudio del proyecto: captación de aportes para servicios en ahorro y créditos cooperativos, productos en créditos para beneficios de la comunidad de asociados. Se procede al desarrollo del estudio de

viabilidad en crear la cooperativa en ahorro y crédito para el clero de la diócesis de Cúcuta.

JUSTIFICACION

La situación económica de Cúcuta, tiene gran influencia de impacto económico negativo, en la diócesis, parroquias y sacerdotes. En primer impacto, en las parroquias, en los siguientes aspectos económicos: la disminución de los ingresos por servicios en las parroquias, las obligaciones adquiridas por deudas en la administración parroquial, cuotas de aportes por diversos conceptos con la curia diocesana, inversiones en servicios pastorales, necesidades de la población de las parroquias. En segundo impacto, en los sacerdotes, en los aspectos económicos: obligaciones personales, obligaciones de aportes personales a la curia, compromisos económicos familiares, inversiones personales. Los impactos económicos, requiere de los servicios en créditos cooperativos: en productos financieros, en beneficio de la comunidad de los asociados, con los cuales podrá satisfacer necesidades en la población, con el proyecto cooperativo. El interés social del proyecto cooperativo en créditos y ahorros, a partir del interés de la población, y el interés de la comunidad de los asociados.

La propuesta, es una organización de cooperativa financiera, en ahorro y crédito, con financiación económica, aportando a beneficios a la comunidad de sus asociados, una calidad de vida, en economía solidaria, a la población de los afiliados, al proyecto cooperativo; tendrá un impacto social positivo, en la población de: las parroquias y los sacerdotes, en la diócesis, y en la región frontera del Norte de Santander, donde tiene su extensión territorial la diócesis de Cúcuta; y alcanzar a futuro, la cobertura de la cooperativa, en la región de la población; con proyección hacia otras poblaciones, en otras diócesis de la región y de Colombia. Justificado por la normatividad colombiana, para crear cooperativas en el sistema de economía solidaria, con las principales leyes que rigen el sistema cooperativo: Ley 79 de 1.988, sobre la actualización de la legislación cooperativa. Ley 454 de 1.998, que regula la economía solidaria; la creación de la Superintendencia de Economía Solidaria, vigila y controla las actividades financieras cooperativa; el fondo de garantías, para las cooperativas financieras de

ahorro y crédito. Es la justificación legal, al proyecto cooperativo en ahorro y crédito, para la población de la diócesis de Cúcuta.

OBJETIVOS

Objetivo general

Estudiar la viabilidad para crear una cooperativa de ahorro y crédito, sostenible, que ofrecerá productos en servicios de créditos, para la comunidad de asociados; y que beneficiará a una población de parroquias y sacerdotes, de la diócesis de Cúcuta.

Objetivos específicos.

Analizar los factores de entornos, a través del instrumento, la matriz P.E.S.T.E.L: político, económico, sociales, tecnológicos, ambiental-ecológico, legales. El macro y el micro entorno; la viabilidad de crear una cooperativa en crédito y ahorro, para una población: de parroquias y sacerdotes, de la diócesis de Cúcuta.

Estudiar la viabilidad a través de: los estudios de mercado, técnico/operacional, organizacional y legal; para crear una cooperativa financiera, que ofrecerá productos en servicios de créditos, para la comunidad de asociados, afiliados a la cooperativa.

Determinar a través de: análisis de los indicadores financieros y evaluación, la viabilidad de crear una cooperativa en crédito y ahorro, en beneficios de la población; y que ofrecerá productos en servicios de créditos sostenibles, para la comunidad de asociados del clero diocesano.

2. ANÁLISIS DE ENTORNOS / SECTOR

El proyecto cooperativo, para conocer si hay viabilidad de crear una cooperativa de ahorro y crédito, se requiere en primera instancia, realizar análisis de macro y micro entornos del sector; las variables de factores externos: político, económico, social, tecnológico, ecológico, legal; “PESTEL”. El siguiente gráfico N° 1, esquematiza las variables de análisis del entorno / sector.

Gráfico 1. Entornos de factores externos, en las variables sobre la Matriz PESTEL.

Fuente: del autor; Investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El gráfico 1 refleja las variables de factores externos: política – económica, social cultural, tecnológica, ambiental – ecológica. Legal – leyes y normas; sobre las cuales se realiza el análisis del macro entorno; permitirá conocer, aspectos y características, sobre: condiciones, competencias, del sector cooperativo, sistema bancario, tasa de intereses, localización.

Al analizar los factores de entornos/ sector, las ventajas son múltiples, ofrece las posibilidades: permite visualizar las tendencias hacia el futuro, enfoque proactivo, minimizar los impactos adversos, conocer las características del mercado, es de gran ayuda, facilitará la toma de decisiones; permitirá identificar los riesgos, muestra las posibilidades viables, de la conveniencia, en la creación de la cooperativa.

El siguiente cuadro 1, sintetiza las variables del macro entorno; se observa, las variables de los factores externos, de entornos/sector, al proyecto cooperativo.

Cuadro 1. Variables factores externos, análisis del macro entornos / sector

Variables factores externos. Análisis del Macro Entorno / Sector:	
VARIABLES	FACTORES EXTERNOS DE ENTORNO/SECTOR
Política	Normatividad Cooperativa de ahorro y crédito: Ley 79 de 1988. Ley 454 de 1.998. Ley 1233 de 2.008, sobre parafiscales.
Económica	Medio económico en sector cooperativo: oferta-demanda, inflación, tasas de interés,

	adquisición de recursos, rentabilidad, valor del precio interno bruto (PIB); tasa interna de retorno (TIR); índice precio consumidor (IPC).
Social: cultural	Valores y principios cooperativos; Bienestar social, educativo, formativo, recreativo de las personas asociadas, al sistema cooperativo.
Tecnológica	Tecnología digital, cibernética. Las TIC.
Ecológica: ambiental	Sistema gestión ambiental. Normas ISO 14001
Legal	Legislación cooperativismo de ahorro y crédito en Colombia: Ley 79 de 1988, sector cooperativo, tipo cooperativa en ahorro y crédito. Ley 454 de 1.998, ley marco, determina cooperativa en ahorro y crédito.. Fondo de garantías para las cooperativas de ahorro y crédito. La Ley 1233 de 2.008, estructura las contribuciones: seguridad social, Sena, ICBF, y las Cajas de Compensación Familiar.

Fuente: del autor; Investigador y estudio del proyecto cooperativo

El cuadro 1, muestra las variables de factores externos, del macro entorno: política, económica, social-cultural, tecnológica, ecológica-ambiental, legal. Sintetiza el análisis del macro entorno / sector, al proyecto cooperativo. La normatividad de cooperativa, legislación colombiana vigente para las cooperativas de ahorro y crédito.

2.1. Análisis del Macro Entorno. Los factores externos, del macro entorno, se resumen en las siguientes variables de análisis del entorno / sector.

* *Las variables políticas*; la normatividad del cooperativismo: Ley 79 de 1.988, sobre el acuerdo cooperativo, constitución y reconocimiento de las cooperativas.

En *artículo 54: Los excedentes del ejercicio cooperativo*, se aplicarán: 20% para crear y mantener, reserva de protección de aportes sociales; 20% para fondo de educación; 10% para fondo de solidaridad. El remanente, todo en parte, según lo determina, la asamblea general, o los estatutos de la cooperativa, se aplicará: 1, revalorización de aportes, en sus valores reales. 2, seguridad social y servicios comunes. 3, retorno a los asociados, relación participación del trabajo, o en uso de los servicios. 4, fondo para amortización de aportes de los asociados.

Artículo 55, el excedente de la cooperativa, se aplicará en primer término, para compensar pérdidas de ejercicios anteriores. La reserva de protección de aportes sociales para compensar pérdidas, el excedente será para establecer la reserva al nivel antes de su utilización.

Artículo 56, por decisión de la asamblea de asociados, se podrá crear otras reservas, fondos con fines determinados; prever en presupuestos incrementos de reservas y fondos, con cargos en el ejercicio anual, con registros en la contabilidad.

Ley 454 de 1.998, regula la economía solidaria, crea el fondo de garantías para las cooperativas de ahorro y crédito, establece normas en actividades cooperativas. Ley 1233, de 2.008; establece los aportes parafiscales por los empleados: seguridad social, contribuciones de las cooperativas, con destino SENA; ICBF; Cajas de compensación familiar; precisa los elementos estructurales de las contribuciones, fortalece el control, dicta disposiciones a cargo de cooperativas.

* *Las variables económicas;* en el macro entorno, la oferta y la demanda del proyecto cooperativo; ver el cuadro 2, elementos de la economía: oferta-demanda; objeto del análisis, de variables económicas.

Cuadro N° 2; Variables económicas, macro entorno; la oferta y la demanda,

VARIABLES ECONÓMICAS MACRO ENTORNO; OFERTA Y DEMANDA, PROYECTO COOPERATIVO.	
Macro entorno	Localización: Diócesis de Cúcuta, por vicarías territoriales: tres vicarías urbanas: 108 parroquias; una Vicaría rural: 12 parroquias; con macro de 108 parroquias.
Oferta	Servicios captación aportes: ahorros y créditos. Los productos cooperativa, en servicios créditos: 1, libre inversión; 2, vivienda; 3, estudios; 4. vehículos; 5. consumo, dotación vivienda, gastos personales, mejoras de infraestructura.
Demanda	Con población: 280 asociados, beneficiaria de productos créditos, personas: jurídicas, 120 parroquias; naturales, 160 sacerdotes. Aportes asociado: \$150.000

Fuente: del autor; Investigador y estudio del proyecto cooperativo.

En el anterior cuadro N° 2, resumen, las variables: del macro entorno, localizado en la Diócesis en cuatro vicarías territoriales; la oferta, en captación de aportes, servicios ahorros y créditos; Demanda, con población de personas: jurídicas y naturales; y aportes por asociados.

Para comprender mejor las variables económicas, en la localización de la cooperativa dentro del macro y del micro entorno; se observa en el cuadro N° 3, resumen de las variables, del entorno / sector: la oferta y la demanda; Población: personas jurídicas y naturales; objeto del análisis del proyecto cooperativo.

Cuadro N° 3; Variables económicas, oferta y la demanda. Macro entorno / sector;

VARIABLES ECONÓMICAS; Oferta y demanda: población; personas jurídicas y naturales. MACRO ENTORNO/SECTOR.			
Variable económica: Oferta y demanda	Macro Entorno	Población: 1. personas jurídicas	Población: 2. personas naturales
Captaciones asociados: Servicios en ahorro y de créditos: 5 productos.	Beneficiarios de productos: Vicarías Territoriales.	Servicios créditos: Parroquias; urbanas y rurales	Servicios créditos: Sacerdotes; párrocos, vicarios, misioneros.
1.Libre Inversión	Vicaría San José	40 urbanas	40 párrocos; 10 vicarios
2.Vivienda	Vicaría San Pio X	40 urbanas	40 párrocos; 8 vicarios
3.Estudios	Vicaría Nuestra Señora del Rosario	28 urbanas	28 párrocos; 6 vicarios

4.Vehículos	Vicaría San Rafael	12 rural	12 párrocos; 6 vicarios
5.Consumo:gastos personales			10 misioneros
Productos en servicios de créditos cooperativos	Población beneficiarios: personas jurídicas y personas naturales.	Parroquias: 108 urbanas. 12 rurales	120 párrocos 30 vicarios 10 misioneros
Oferta – demanda de productos cooperativos.	Vicarias territoriales de diócesis	Población beneficiarios: 120 parroquias	Población beneficiarios: 160 sacerdotes

Fuente: del autor; Investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El cuadro 3. de variable económica, objeto del análisis del macro entorno, describe, oferta y demanda, por captaciones de los asociados, de los productos, en servicios de ahorros y créditos cooperativos; para libre inversión, vivienda, estudios, vehículos, consumo; para una población de beneficiarios: población de personas jurídicas, las parroquias; y población de personas naturales, los sacerdotes. En el macro entorno, los beneficiarios de los productos cooperativos: las vicarías territoriales, con la población de las parroquias y los sacerdotes; descritos en el cuadro de la variable de la oferta y demanda.

Para el análisis de los elementos de la economía: oferta-demanda, inflación, tasas de interés, adquisición de recursos, rentabilidad, valor del precio interno bruto (PIB); tasa interna de retorno (TIR); índice precio consumidor (IPC); indicadores financieros, políticas económicas.

Ver en anexos: Cuadro 4; variables económicas: indicadores financieros, del macro entorno; objeto del análisis del macro entorno.

**Las variables sociales; comprenden a los aspectos: costumbres sociales, culturales, educativo, religiosos, estilo de vida; en la población de las parroquias y los sacerdotes. Estas variables sociales, marcan una gran influencia en las organizaciones, proyectos, negocios, y cooperativas.*

En las variables sociales, con referencia histórica: en el año 2.012 los organizadores de la cumbre internacional de cooperativas, realizada en octubre, Quebec (Canadá). El director ejecutivo de la cumbre, Stéphan¹e Bertrand, dijo: “El modelo de cooperativa de servicios financieros, que se basa en la gubernamental, democrática, participación, proximidad y satisfacción de miembros, funciona. Centrándose principalmente en el

1:2 www.aciamericas.coop/Cumbre-Internacional-de

capital humano en lugar de los beneficios a cualquier coste, las cooperativas financieras han demostrado su resistencia y efectividad durante la crisis financiera que comenzó de 2008”¹. Los organizadores, dice: “hay una necesidad de aumentar la concienciación de las cooperativas de servicios financieros y las ventajas que ofrecen, de modo que puedan tener una contribución aún mayor al bienestar económico y social de las personas y comunidades en todo el mundo. Las cooperativas de servicios financieros reconcilian con éxito la competitividad con las necesidades de sus miembros, obteniendo beneficios razonables mientras luchan por ofrecer a sus clientes los mejores productos y servicios, para ello, ofrecen estabilidad y seguridad financiera para millones de personas. Las cooperativas financieras tienen mucho éxito, suponen el 26% de todo el movimiento cooperativo del mundo.”²

Existen en todos los sectores de economía, las cooperativas y mutuales que impactan todos los aspectos de la vida, en sectores de servicios financieros, y otros más, que fortalecen la economía en las comunidades, en muchos países; y las que contribuyen de manera significativa la economía, al desarrollo social y humano, disminuir los impactos de crisis en poblaciones de alto riesgo, reducción de la pobreza, seguridad de alimentos, salud, disminución de riesgos ambientales, desarrollo sostenible de las comunidades, donde actúan las actividades cooperativas. Consideran los participantes de la cumbre, que las empresas cooperativas ahora más que nunca, que las empresas cooperativas de manera eficaz, a los desafíos socio económicos, que actualmente enfrentan nuestras sociedades; de igual manera pueden contribuir al desarrollo mundial de forma significativa y sostenible ante la crisis actual. En la cumbre de las cooperativas de las américas, sobre la economía mundial, también se afirmó: “Si queremos ayudar a construir un mundo mejor, tenemos que concentrar todos nuestros esfuerzos en desarrollar, fortalecer y promover el modelo cooperativo”^{2; 3}.

Ante el análisis social, con el reconocimiento, que las cooperativas contribuyen: al bienestar social y económico de las personas, las comunidades y las regiones; promueven la creación de trabajo, satisface las necesidades tanto de las personas

^{2;3} www.aciamericas.coop/Declaración-de-la-Cumbre

asociadas como a otras personas y futuras generaciones de miembros asociados: Las organizaciones cooperativas comprometidas con las regiones, comunidades, medio ambiente, social y económico, son actualmente y en futuro alternativas de solución, ante crisis socio económica y desarrollo de economía solidaria, equilibrada, pluralizada, estable y sostenible. Según lo señalado, por la cumbre internacional de las cooperativas las américas, del año 2012; con el análisis social, aplicados: al entorno, a la cooperativa de ahorro y crédito, el modelo cooperativo financiero tiene su eficacia para enfrentar los retos de la crisis económica de la región; y que experimenta, la población: las parroquias y los sacerdotes, de la diócesis de Cúcuta. Además, los beneficios financieros en los productos, en servicios de créditos cooperativos, para la comunidad de los asociados, que da viabilidad a la cooperativa de ahorro y crédito, en el sistema de economía solidaria cooperativa.

* *Las variables tecnológicas*, ofrecen el conocimiento de las TIC del mundo digital. Los medios tecnológicos, corresponde, todos los elementos y herramientas de las tecnologías de la información y comunicación (TIC), utilizadas por las empresas, en manejo, uso y transmitir información, con ayudas de las telecomunicaciones; internet, las redes informáticas, medios electrónicos e inalámbricos, del mundo de las tecnologías de información y la comunicación. Las herramientas tecnológicas, son muy útiles para el desarrollo operativo de la cooperativa; la tecnología que ofrecen las empresas de telefonía móvil, a nivel regional, nacional e internacional; los diversos servicios y aplicaciones, en una variedad sistemas y redes sociales, tecnología avanzada; disponibles para el desarrollo del proyecto cooperativo; se requieren para satisfacer las necesidades, de tal manera que sean suficientes, en la actividad cooperativa. Los medios tecnológicos, disponibles, con viabilidad, para el funcionamiento de la actividad cooperativa.

El manejo de la información y el uso de los medios de comunicación, son necesarios para utilizar la información en el desarrollo cooperativo; con los recursos de programas informáticos: ordenadores, redes, para buscar, almacenar, administrar y transmitir información, con el medio social, entre los asociados a la cooperativa, con conexiones inter-cooperativas y empresariales.

Las empresas de tecnología, mejores posicionadas en la región y más conocidas, que ofrecen confianza y garantías en sus servicios tecnológicos y planes de servicios empresariales, son: *Claro, Movistar, Tigo, Avantel*; de telefonía móvil; *Telecom*, con telefonía fija. Los servicios de la tecnología de punta; y la utilización de recursos, las TIC; son de gran utilidad: *el Internet, correo electrónico, navegadores Web, redes empresariales, redes cooperativas, redes sociales, conexiones inter-oficinas-cooperativas.*

El uso de los equipos de telefonía móvil y fija, equipos de computación con accesorios: instalación de Software, impresoras, escáner, cámara digital, cámaras de seguridad; equipos portátiles, equipos multifunciones, con sistema de tecnología avanzada, electrónica del mundo de tecnología cibernética. Los medios tecnológicos de las TIC son recursos necesarios para las gestiones operativas de la cooperativa.

* *Las variables ecológicas*; sobre el entorno, factores ambientales: naturales, clima, temperatura, legislación sobre el medio ambiente; a tener en cuenta en la viabilidad del estudio de crear una cooperativa.

Los factores ambientales son controlados con las Normas ISO 1401; la Implementación de las normas ISO 14001, del sistema de gestión ambiental, establecer política de seguimiento y control de aspectos de gestión, para disminuir los impactos y efectos ambientales entorno a las actividades de servicios en la organización cooperativa.

* *Las variables legales*; están relacionadas, en conocer la información sobre: la normatividad que regulan del funcionamiento de la actividad cooperativa, en los aspectos: laborales, licencias; todo lo referente a lo operativo y organizacional; y controlado por la Superintendencia de economía solidaria; para legalizar las actividades cooperativas. *Ver en anexos: En el cuadro N° 5, resume la normatividad colombiana de la actividad cooperativa.*

La ley 79 de 1.988 que actualiza la legislación cooperativa; *ley 454 de 1.998* determina el marco conceptual, la economía solidaria de naturaleza cooperativa; el decreto 4400 del 2.004, establece para las cooperativas, en porcentajes, las deducciones: *fondo de*

educación del 20%, fondo de protección de los aportes de los asociados del 20%, para el fondo de solidaridad cooperativa el 10%.

Los excedentes destinados para el fondo de educación, el 20%, son destinados a disposición del comité de educación; y estos recursos para financiar actividades educativas, invertidos en la población; cursos básicos en economía solidaria de 20 horas, el cual es requisito básico del asociado a la cooperativa.

Los fondos de educación, estos se encuentran a disponibilidad del comité de educación, para beneficios de estudios, formación y capacitaciones a los asociados. El 10% fondo de solidaridad, son destinados para el comité de solidaridad, para beneficiar a los asociados, en calamidades, seguro solidaridad, seguro exequial, y eventualidades, de los asociados a la cooperativa.

El 20% para reserva de protección de aportes, no se tocan, sino para cubrir déficit o pérdidas, los cuales se debe recuperar en el siguiente año; siempre es para la protección de los aportes de los fondos de los asociados, a la cooperativa. Estos fondos son de carácter obligatorio por ley, por la normatividad colombiana, de las actividades cooperativas.

La normatividad de la ley 454 de 1988, se aplica para las organizaciones cooperativas colombianas de ahorro y crédito; cooperativas abiertas, para quienes se afilian con intereses sociales, culturales, intereses comunes; las organizaciones cooperativas, de forma abierta y cerrada; con intereses económicos, sociales comunes, laborales, de producción, de mercadeo; otras actividades económicas y financieras, en el sistema cooperativo. Ver en anexos: El cuadro 6, resumen normatividad cooperativa en ahorro y crédito: la ley 454, 1988.

En conclusión del análisis de las variables del macro entorno: política, económica, social, tecnológica, ecológica y legal; en el análisis entorno/sector, la cooperativa de ahorro y crédito para la diócesis de Cúcuta; se localiza en entorno macro, por vicarías territoriales.

Es una forma organizacional, sistema cooperativo, sin ánimo de lucro, para satisfacer las necesidades de la población, con beneficios para la comunidad de asociados;

contribuirá: mejoramiento de condiciones económicas, pastorales, personales y administrativas, de parroquias y sacerdotes asociados, a la cooperativa en servicios de ahorro y crédito.

2.2. Análisis del Micro Entorno. Dentro el análisis de entornos/sector, después de realizar el estudio del macro entorno, de factores externos, el análisis de variables; con localización de la cooperativa en ahorro y crédito; una vez desarrollado el análisis de las variables de factores externos, con su macro localización de la cooperativa, que son las vicarías territoriales.

Se procede al análisis del micro entorno: son los decanatos, los cuales, se subdividen las vicarías territoriales. Se realiza el análisis del micro entorno, la micro localización de la cooperativa, por decanatos: 16 decanatos, cada decanato conforma un micro entorno de la cooperativa; dentro de las vicarías territoriales; la cooperativa en ahorro y crédito, localizados en los municipios, de extensión territorial, de la diócesis.

La sede de la cooperativa, se instalará en la vicaría territorial: san José, en el municipio de Cúcuta. *El siguiente cuadro N°7, describe el micro entorno: decanatos; localización de la cooperativa,*

Cuadro N°7, Localización proyecto cooperativo Macro-Micro entornos.

ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO, Y MACRO ENTORNO: LOCALIZACIÓN Y POBLACIÓN DE LA COOPERATIVA.				
Micro Entornos localización: Decanatos	Macro Entornos; localización: Vicarías territoriales	Población: Parroquias Urbanas y Rurales	Población: Sacerdotes	Municipios: Región Norte de Santander. Extensión territorial de diócesis.
1. D. San Antonio 2. D. N. Sra. del P. Socorro 3. D. Espíritu Santo 4. D. San Francisco de Asís. 5. D. N. Sra. de la Candelaria.	V. T. San José	40 Urbanas: 5 decanatos, 8 parroquias por decanato.	40 párrocos 10 vicarios	Municipio de Cúcuta. Sede de la Cooperativa de ahorro y crédito del clero diocesano.
1.D.Cristo Sacerdote 2.D. N. Señora de la Asunción 3.D. Cristo maestro 4.D. María Reina	V. T. San Pio X	40 Urbanas: 4 decanatos, 10 parroquias por decanato.	40 párrocos 8 vicarios	Municipio de Cúcuta; ciudadela Atalaya: Comunas 8,7, y 6, ciudadela Atalaya y el Aeropuerto.

1.D.S.Pedro Apóstol 2.D. San Pablo 3.D. S. Judas Tadeo 4.D.Sagrada Familia	V. T. Ntra. Sra. del Rosario	28 Urbanas: 4 decanatos; 28 Parroquias. (16 y 12)	28 párrocos 6 vicarios	M. de Villa del Rosario, M. de los Patios, ciudadela San Luis y la Libertad.
1. D. S. Martín; 2. D. N. Sra. de Lourdes; 3. D. Santiago Apóstol.	V. T. San Rafael	12 Rurales: 3 decanatos; 4 parroquias por decanato	12 párrocos 6 vicarios 10 misioneros	Municipios: Zulia, Sardinata, Santiago, Gramalote, Lourdes, S. Cayetano, la Victoria, Villa Caro, el Carmen, Bucarasica;
Decanatos 16, por Vicarías territoriales	Cinco Vicarias territoriales de la diócesis	Población beneficiarios 120 parroquias	Población beneficiarios 160 sacerdotes.	Municipios 13, entornos de extensión, de la diócesis de Cúcuta.

Fuente: del autor; Investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro N°7, describe la micro localización de la cooperativa, por decanatos: 16 decanatos, cada decanato conforma un micro entorno de la cooperativa; dentro del macro entorno: 5 Vicarías territoriales, cada vicaría conforma un macro entorno; los cuales son los entornos/sector, de la cooperativa en ahorro y crédito, en la diócesis. Para una población de: parroquias, 108 urbanas y 12 rurales, para una población de 120 parroquias; y una población de sacerdotes: 120 párrocos, 30 vicarios, 10 misioneros, para una población de 160 sacerdotes. 120 personas jurídicas: parroquias urbanas y rurales; una población de 160 personas naturales: sacerdotes: párrocos, vicarios, misioneros; con una población total de 280 asociados. Localizados en los municipios, de extensión territorial, de las vicarias territoriales de la diócesis.

El análisis del micro entorno: los decanatos; dentro del macro entorno: las vicarías territoriales; para la población, objeto de estudio, parroquias y sacerdotes; muestra, el proyecto cooperativo, *es positivamente viable*, para la diócesis de Cúcuta.

3. ESTUDIO DE MERCADO

El segundo objetivo específico: Estudiar la viabilidad de crear una cooperativa en ahorro y créditos. En la investigación se utilizaron formatos de encuesta, para parroquias y sacerdotes; Se obtuvo unos resultados, los cuales son la base para el análisis del mercado. Ver en anexos, los formatos y resultados obtenidos en las encuestas: Formato N° 1. Instrumentos de encuesta a parroquias. Formato N° 2. Instrumento de encuesta a sacerdotes. Formato N° 3. Resultados encuesta a parroquias. Formato N° 4. Resultados encuesta a sacerdotes. Sobre muestra 60 parroquias y sacerdotes; la información es tabulada, los datos obtenidos, se estiman en valores relativos,

porcentajes. Al realizar el estudio del mercado; con la información obtenida, se seleccionan los datos, para procesar y realizar el análisis: de productos, demanda, segmentación, oferta y competencia, precios, distribución, mercado: potencial, estrategias, presupuesto y mezcla, proyección de ventas.

3.1. Descripción y Análisis del Producto. Los datos obtenidos en los resultados de las encuestas, se tabulan, los valores analizados, son base preliminar para el estudio del mercado. Se selecciona, sobre aspectos más relevantes, de los resultados sobre encuestas. En el siguiente cuadro 8, resultados sobre aspectos más relevantes; población: parroquias y sacerdotes; con las respuestas: (Si), (No), (N/R), en porcentajes; refleja: intención, deseo, participación, beneficios, productos y servicios, del proyecto cooperativo.

Cuadro 8: Resultados sobre aspectos más relevantes. Parroquias y sacerdotes.

Resultados sobre aspectos más relevantes. Parroquias y sacerdotes.				
ASPECTOS RELEVANTES	POBLACION: PARROQUIAS	SI	NO	N/R.
Intención crear cooperativa	Clero diocesano	%	%	%
servicios ahorros	Invertiría ahorros en cooperativa	63.3	26.7	10.0
servicios créditos	Utilizaría servicios créditos cooperativa.	56.7	33.3	10.0
asociación parroquia	Integrarse la parroquia en cooperativa	80.0	13.3	06.7
beneficios	Participaría de beneficios cooperativos.	56.7	33.3	10.0
Promedios Parroquias		64.2	26.6	9.2
ASPECTOS RELEVANTES	POBLACION: SACERDOTES	SI	NO	N/R.
Participación cooperativa	Servicios Cooperativos	%	%	%
asociados cooperativos	Desearía asociarse a cooperativa economía	66.7	20.0	13.3
servicios ahorros	Invertiría ahorros en cooperativa sacerdotal.	51.7	33.3	15.0
servicios créditos	Realizaría servicios de créditos cooperativos.	67.2	20.0	12.8
beneficios cooperativos	Quiere participar de beneficios cooperativos.	65.0	21.7	13.3
Promedios Sacerdotes		62.7	23.7	13.6

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La explicación del cuadro N°8: Resultados sobre aspectos más relevantes. Las respuestas positivas (si); parroquias 64.2%; sacerdotes 62.7%; los datos obtenidos en porcentajes; refleja en valores superiores, de alto porcentaje del 62% y 64%; en la población: la intención, deseo, participación, beneficios, en productos y servicios, del proyecto cooperativo. Estos resultados se traducen en: afiliaciones y aportes de asociados, para ofrecer los productos cooperativos.

Cuadro N° 9: Captaciones por ingresos: Afiliaciones y Aportes anuales, servicios créditos; con asociados vinculados. Valores constantes. Proyectados a cinco años.

CAPTACIONES POR INGRESOS: AFILIACIONES Y APORTES A SERVICIOS CRÉDITOS COOPERATIVOS. ANUALES. VALORES CONSTANTES. PROYECTADOS A CINCO AÑOS.						
INGRESOS	Aporte por	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5

SERVICIOS COOPERATIVOS	asociados vinculados					
AFILIACIONES	N° Vinculados	100	180	220	250	280
PARROQUIAS	\$ 100.000	60.000.000	96.000.000	120.000.000	132.000.000	144.000.000
SACERDOTES	\$ 100.000	60.000.000	120.000.000	144.000.000	168.000.000	192.000.000
SUMAN AFILIACIONES		120.000.000	216.000.000	264.000.000	300.000.000	336.000.000
APORTES CREDITOS	N° CREDITOS	100	180	220	250	280
PARROQUIAS	\$ 150.000	90.000.000	144.000.000	180.000.000	198.000.000	216.000.000
SACERDOTES	\$150.000	90.000.000	180.000.000	216.000.000	252.000.000	288.000.000
SUMAN APORTES		180.000.000	324.000.000	396.000.000	450.000.000	504.000.000
SUMAN TOTAL CAPTACIONES:	AFILIACIONES Y APORTES CREDITOS \$250.000	300.000.000	540.000.000	660.000.000	750.000.000	840.000.000

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La explicación del cuadro N° 9. Captaciones por ingresos: Afiliaciones y Aportes a servicios créditos, anuales; en valores constantes; el aumento se produce con los asociados vinculados, cada año a la cooperativa; de las parroquias y los sacerdotes. Las Captaciones en valores calculados, por las afiliaciones mensuales y anuales, para obtener los beneficios de los servicios cooperativos, de los afiliados a la cooperativa; y Los aportes en créditos, mensuales y anuales, para las colocaciones de créditos, en productos cooperativos; se distribuye en N° de créditos, entre los afiliados, de los asociados vinculados al proyecto cooperativo. Las captaciones, son recursos en dinero, en valores constantes; por afiliaciones, aportes créditos; en aumento por los nuevos asociados vinculados, en periodos anuales, con proyección a cinco años; estimados en el objeto del estudio, a futuro del proyecto cooperativo.

El análisis del producto. Con los datos de resultados seleccionados, en población: parroquias y sacerdotes; para el análisis de productos cooperativos, que se traducen en necesidades: de la población, servicios en ahorros y créditos, a los asociados vinculados. El cuadro 10. Análisis de los productos cooperativos; resultados de datos seleccionados, población: parroquias y sacerdotes.

Cuadro 10. Análisis de los productos en población: parroquias y sacerdotes.

ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS EN POBLACIÓN: PARROQUIAS Y SACERDOTES.							
DATOS EN LAS ENCUESTAS		POBLACION; PARROQUIAS			POBLACION: SACERDOTES		
PRODUCTOS	BENEFICIOS	SI	NO	N/R.	SI	NO	N/R.
Beneficios	Cooperativos	%	%	%	%	%	%
1.Población	Servicios a la población.	45.6	38.7	15.7	65.0	21.7	13.3
2.Ahorros	Servicios de ahorro.	57.2	28.9	13.9	51.7	33.3	15.0
3.Créditos	Servicios de créditos.	58.9	27.8	13.3	66.7	20.0	13.3
4.Servicios a Asociados	Servicios a comunidad de asociados: Parroquias; sacerdotes.	77.0	14.1	8.9	70.0	20.0	10.0
Productos cooperativos	Datos seleccionados encuestas: parroquias; sacerdotes.	59.7	27.4	12.9	63.4	23.7	12.9
Viabilidad	Comunidad de asociados	Positivo	Negativo	Neutro	Positivo	Negativo	Neutro

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 10, Análisis de los productos en población: parroquias y sacerdotes; con los datos seleccionados, las respuestas positivas (si), refleja en porcentajes; parroquias 59.7%, sacerdotes 63.4%; se traducen en beneficios: 1, población; 2, ahorros; 3, créditos; 4, servicios a asociados; necesidades de productos cooperativos, en la población. Los resultados con respuestas positivas, reflejan las necesidades de productos, servicios en ahorro y crédito cooperativo; se toman de base, para el análisis de los productos cooperativos.

En estudio del mercado, el análisis de productos, ante las necesidades de la población; los productos en servicios cooperativos, para beneficios de la comunidad de asociados vinculados; requiere de las captaciones por aportes en créditos, de parroquias y sacerdotes, afiliados al proyecto cooperativo. El cuadro 11, Captaciones anuales, por aportes servicios créditos. Asociados vinculados: Parroquias y sacerdotes; en valores constantes. Proyectados en periodos anuales de uno a cinco años; a futuro del proyecto.

Cuadro N°11. Captaciones aportes: parroquias y sacerdotes vinculados. Valores constantes. Proyectados en periodos de 1° a 5° años.

CAPTACIONES ANUALES, POR APORTES SERVICIOS CRÉDITOS. ASOCIADOS VINCULADOS: PARROQUIAS Y SACERDOTES. EN VALORES CONSTANTES. PROYECTADOS EN PERIODOS A 5 AÑOS.						
Periodos	Parroquias Asociadas	Aportes anuales Parroquias	Sacerdotes Asociados	Aportes anuales Sacerdotes	Captaciones Acumuladas	Estímulos Asociados
Anuales	N° vinculados	Mensual: \$ 150.000	N° Vinculados	Mensual \$ 150.000	Parroquias y Sacerdotes.	Intereses Aportes
1° año	50	90.000.000	50	90.000.000	180.000.000	1.0%
2° año	80	144.000.000	100	180.000.000	324.000.000	2.0%
3° año	100	180.000.000	120	216.000.000	396.000.000	3.0%
4° año	110	198.000.000	140	252.000.000	450.000.000	4.0%
5° año	120	216.000.000	160	288.000.000	504.000.000	5.0%
Suman periodos	Parroquias Vinculadas	Aportes parroquias	Sacerdotes Vinculados	Aportes vinculados	Aportes sacerdotes	Estímulos periodos

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro N° 11. Captaciones anuales, en periodos mensuales por asociados vinculados, de parroquias y sacerdotes.

Las captaciones generan el aumento de los aportes créditos, por las parroquias: de 50 a 120, con crecimiento, en las vinculaciones de nuevas parroquias afiliadas; y sacerdotes: de 50 a 180, vinculados, en crecimiento por cada año; con estimados de afiliados, en periodos: 1°, 2°, 3°, 4°, 5°, años; por aportes en servicios créditos, con valores constantes, para asociados vinculados: parroquias y sacerdotes. Con una tasa de estímulos para los aportes de los asociados, del 1.0% por años, con crecimiento en cada año, de 1.0% al 5.0%; con proyección en periodos a cinco años, a futuro del proyecto cooperativo.

3.2. Análisis de la Demanda – Consumidor o Cliente. El análisis de los productos cooperativos, de los datos seleccionados, sobre de la población; en el cuadro 12, demanda de los productos en los consumidores, en las necesidades de crédito de parroquias y presbíteros.

Cuadro 12. Demanda de productos, consumidor: parroquias y sacerdotes.

DEMANDA PRODUCTOS – CONSUMIDOR: PARROQUIAS Y SACERDOTES.				
PRODUCTOS CRÉDITOS	NECESIDADES POBLACION:	POSITIVO (SI)	NEGATIVO(NO)	NEUTRO(N/R)
1.libre inversión	de créditos	70.0%	16.7%	13.3%
2.Vivienda	de vivienda propia	43.3%	36.7%	20.0%
3.Estudio	de créditos estudiar	53.3%	36.7%	10.0%
4.Vehículo	vehículo personal	50.0%	36.7%	13.3%
5. Consumo	económicas personales	66.7%	20.0%	13.3%
Promedios Servicios créditos	Economía población.	56.7%	29.3%	14.0%

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 12, demanda de productos, consumidor: parroquias y sacerdotes; refleja en porcentajes, las necesidades de los consumidores, en valores positivos; en los datos seleccionados; sobre las necesidades de crédito, que se traducen en productos: 1, libre inversión 70%; 2, vivienda 43.3%; 3, estudio 53.3%; 4, vehículo 50%; 5, consumo, dotación de vivienda, gastos personales 66.7%; con un promedio en servicios de créditos del 56.7%.

El análisis de la demanda – consumidor, se genera por las captaciones, de los aportes anuales de parroquias, sacerdotes; para los productos créditos y distribución. El cuadro 13, describe las captaciones de aportes, anuales.

Cuadro N° 13. Productos créditos, distribución de aportes. Valores estimados anuales. Valores constantes. Proyección a 5 años.

Captaciones Aportes: Parroquias y sacerdotes. Productos créditos, distribución, estímulos aportes.							
Años	Aportes Parroquias	Aportes Sacerdotes	Captaciones aportes	Productos créditos cooperativos.	Distribución créditos	Estimados Anuales	Estímulos Aportes
1°	90.000.000	90.000.000	180.000.000	Libre inversión	20%	36.000.000	1.0%
2°	144.000.000	180.000.000	324.000.000	Vivienda: mejoras	20%	64.800.000	2.0%
3°	180.000.000	216.000.000	396.000.000	Estudio	20%	79.200.000	3.0%
4°	198.000.000	252.000.000	450.000.000	Vehículo: auxilio	20%	90.000.000	4.0%
5°	216.000.000	288.000.000	504.000.000	Consumo:	20%	100.800.000	5.0%

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La explicación del cuadro N° 13, captaciones de aportes de parroquias y sacerdotes, son en valores constantes, los aportes anuales, asociados vinculados; se distribuyen en valores de porcentajes del 20%, para cada producto crédito; proyectados en periodos anuales de 1 a 5 años; con estímulos en aportes de asociados del 1% al año, en aumento por cada año; de 1% a 5%; en los aportes de los asociados vinculados, al proyecto cooperativo.

3.3. Segmentación Objetivo del Proyecto. El estudio del mercado, desde la descripción y análisis de los productos, demanda de los productos, en relación consumidor de los servicios o cliente, en la comunidad de asociados; se requiere de la segmentación de los productos, objeto del proyecto. En el siguiente cuadro 14, la segmentación de los productos, se distribuye los productos en servicios créditos, y las tasas de intereses por los servicios créditos, con las captaciones por servicios de créditos por asociados; con proyección a cinco años.

Cuadro 14, la segmentación de los productos cooperativos. Colocación créditos. Tasa de interés. Proyección a cinco años. Valores constantes.

SEGMENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS COOPERATIVOS. COLOCACIÓN CRÉDITOS. TASA DE INTERÉS.							
Colocación productos créditos	Distribución	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Tasa interés
Libre inversión:	20%	36.000.000	64.800.000	79.200.000	90.000.000	100.800.000	20%
Vivienda(mejoras)	20%	36.000.000	64.800.000	79.200.000	90.000.000	100.800.000	20%
Estudio	20%	36.000.000	64.800.000	79.200.000	90.000.000	100.800.000	20%
Vehículo(auxilio):	20%	36.000.000	64.800.000	79.200.000	90.000.000	100.800.000	20%
Consumo(gastos):	20%	36.000.000	64.800.000	79.200.000	90.000.000	100.800.000	20%
Suman	100%	180.000.000	324.000.000	396.000.000	450.000.000	504.000.000	20%

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

En el anterior cuadro 14, la segmentación de los productos cooperativos, se distribuye los productos en servicios créditos, en valores de porcentajes, 20% por cada producto crédito; en valores constantes proporcionales; generan intereses, con una tasa del 20%, son una tasa de economía solidaria del mercado, en el sistema financiero cooperativo. Los cuales son en beneficios para la comunidad de los asociados vinculados a la cooperativa. La colocación de fondos en productos de créditos, distribuidos en los porcentajes para las diferentes clases de servicios créditos; con tasas de intereses sobre los créditos, del 20% para: estudio, consumo, libre inversión, vivienda en mejoras de infraestructuras, y vehículos. Con proyección a cinco años. Los productos en los servicios créditos, por la colocación de dineros de aportes, de los asociados vinculados; y los intereses que se generan por los créditos; con las finalidades, ya mencionadas anteriormente; son en beneficios para la comunidad de los asociados, de la población, objeto de estudio del mercado.

□ **Tamaño del Mercado.** El tamaño del mercado está en relación con el número de afiliados al proyecto cooperativo, de la población: personas jurídicas, 120 parroquias; personas naturales, 160 sacerdotes; con el potencial de 280 asociados vinculados, en aumento por cada año y los aportes a la cooperativa, en proyección en periodos de 1 a 5 años.

□ Participación en el Mercado. Está potencialmente proyectado en relación con la población, en número de asociados vinculados, en cada año; con aportes en créditos, de \$150.000 por asociado, en valores constantes; con estímulos en aportes de asociados del 1% al 5%, en aumento en cada año, por número de asociados afiliados; con necesidad de participar, en los servicios de producto créditos, que ofrece la cooperativa. El cuadro 15, refleja, el análisis de los datos seleccionados condensados, los resultados en porcentajes; en participación del mercado, en valores de porcentajes; sobre población: parroquias y sacerdotes.

Cuadro 15. Datos condensados participación del mercado. Parroquias y sacerdotes.

Nº.15	DATOS CONDENSADOS PARTICIPACIÓN DEL MERCADO: PARROQUIAS Y SACERDOTES.	SI %	NO %	N/R %
1	Promedio de participación en mercado: Parroquias	74.8	14.1	11.1
2	Promedio de participación en mercado sacerdotes.	66.7	21.8	11.5
	Promedio participación comunidad de asociados	70.8	17.9	11.3
	DATOS CONDENSADOS PROMEDIOS SOBRE POBLACION			

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

En el anterior cuadro 15, de la participación del mercado, con los datos condensados, sobre la población: parroquias 74.8% y sacerdotes 66.7%; en promedio de respuestas positivas (si) 70.8%; de los asociados a la cooperativa.

□ Consumo Per Cápita. Es el consumo por cabeza, de los afiliados, de la población: parroquias, sacerdotes, asociados a la cooperativa, en la participación del mercado, en productos: ahorro y créditos.

Cuadro 16, consumo per cápita, de los productos cooperativos.

CONSUMO PER CAPITA DE LOS PRODUCTOS COOPERATIVOS						
Población: 120 Parroquias: Urbanas y Rurales. 160 Sacerdotes: párrocos, vicarios, misioneros,						
TASA INTERES 10% Y 12%		APORTES ASOCIADOS \$ 150.000.			AFILIADOS 280	
PRODUCTOS	SEGMENTO PRODUCTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. Libre inversión.	20%.	36.000.000	64.800.000	79.200.000	90.000.000	100.800.000
2. Vivienda, mejoras	20%.	36.000.000	64.800.000	79.200.000	90.000.000	100.800.000
3. Estudio.	20%.	36.000.000	64.800.000	79.200.000	90.000.000	100.800.000
4. Vehículo.	20%.	36.000.000	64.800.000	79.200.000	90.000.000	100.800.000
5. Consumo.	20%	36.000.000	64.800.000	79.200.000	90.000.000	100.800.000
Servicios créditos	100%	180.000.000	324.000.000	396.000.000	450.000.000	504.000.000

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 16, consumo per cápita, de productos cooperativos; reflejan: servicios en créditos, por segmentación del 20% por cada producto; para la población: parroquias 120, sacerdotes 160, para un estimado de 280 afiliados; con aportes de \$ 150.000 por asociado vinculado; en valores constantes, con aumento en número de asociados

vinculados, por cada años; con proyección a cinco años, a futuro del proyecto cooperativo.

3.4 Análisis de la oferta y de la competencia. La oferta de los servicios cooperativos: en ahorros y créditos, que se ofrece para la población: parroquias y sacerdotes; en número de 280 afiliados; con captaciones por afiliaciones a la cooperativa de \$ 100.000 mensuales, por cada afiliado; aportes de \$150.000 mensuales para servicios en productos créditos, por asociado vinculado; en valores constantes, anuales; con proyección a cinco años, a futuro del proyecto.

Cuadro 17, oferta y competencia en servicios cooperativos, para afiliados de parroquias y sacerdotes. Valores constantes. Afiliaciones y aportes créditos.

OFERTA Y COMPETENCIA EN SERVICIOS COOPERATIVOS. VALORES CONSTANTES.					
POBLACIÓN:	AFILIACIONES POR AFILIADOS COOPERATIVA	APORTES CREDITOS POR ASOCIADO	APORTES ASOCIADOS MENSUAL	APORTES AFILIACIONES ANUAL	APORTES CREDITOS ANUAL
Parroquias 120	\$ 100.000	\$ 150.000	\$ 30.000.000	\$144.000.000	\$ 216.000.000
Sacerdotes 160	\$ 100.000	\$ 150.000	\$ 40.000.000	\$192.000.000	\$ 288.000.000
Proyectado: 280	\$ 100.000	\$ 150.000	\$ 70.000.000	\$336.000.000	\$ 504.000.000
Asociados vinculados a cooperativa por año	Los asociados aportan \$ 100.000 mensuales por afiliación; por servicios créditos, \$150.000 aportes mensuales; valor constantes en cuota fija de \$250.000 por asociado vinculado a la cooperativa: parroquias y sacerdotes; con proyección a cinco años.				

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

En el anterior cuadro 17, de ofertas y competencia en servicios cooperativos, en valores constantes; refleja: las captaciones por: afiliaciones y aportes para producto créditos, mensuales; para afiliados: parroquias y sacerdotes; en valores constantes, anuales; de los asociados vinculados a cooperativa; con proyección a cinco años.

En la oferta y competencia de los servicios en productos cooperativos: ahorros, créditos; *el proceso para adquirirlos los productos en la cooperativa*; los asociados cumplen con los siguientes requisitos: *1, suscripción de asociados; 2, solicitud de servicios en productos en ahorros, solicitud en productos créditos; 3, estudio por el comité de apoyo administrativo; 4, aprobación por el consejo de administración; 5, para los servicios créditos, tener aportes al valor de la cuota fija: de \$150.000 por asociado, en una cuantía estimada, del 25% sobre el salario mínimo, que es equivalente al valor superior de un millón de pesos; en el fondo de aportes del asociado vinculado a la*

cooperativa. Las solicitudes de los servicios, por parte de los asociados, son estudiados; por el *comité de administración*; aprobado por el consejo de administración.

La oferta y la competencia en el entorno externo, existe organizaciones financieras y cooperativas, en relación directa/indirecta; ofrecen diversos productos: servicios ahorros y créditos; de bancos y cooperativas; plazos – tarifas - tasas de interés; del mercado financiero. Ver el cuadro N° 18.

Cuadro N° 18. Oferta y competencia, del entorno externo; de organizaciones financieras y cooperativas, del mercado financiero.

Oferta y competencia, del entorno externo; de organizaciones financieras y cooperativas.						
Organización	Ahorros			Créditos		
Cooperativa	Plazos	Tarifas	Tasas %	Plazos	Tarifas	Tasas %
Coop-Central.	Convenios Servicios	Establecidos comisiones, más el 19% de IVA. financieros	Comisiones + 19% IVA variables	Servicios Comercial: 6 a 12 meses 12 a 24 meses. 60 a 180 días.	Financieros. Consumo: micro solidario. Fija variable (socios)	Variables 32.02% 55.17% 13.20% 13.70% 5 a 8.5% 3 a 5%
Caja Unión	CDAT. Desde 24 a 36 meses. Líneas ahorros: Unión Crecer. Progresar	\$200.000 Mínimo \$25.000 mínimo. Voluntario, afiliados.	.058% mensual 17% anual. Diarios en saldos. Trimestral Último mes.	Portafolios 12 a 36 meses pactado. Otros servicios	Créditos Líneas: 20 SML a 40 SML. Pactado	Variables Varía.
Coomultrasan	Ahorros. CDAT. CDT. Capitalización	Políticas cooperativa	1.5% Varía	Préstamos: Libre inversión Hipotecas. Cartera.	Políticas cooperativa Tarifas pactadas. Rotativos.	Varía Servicios financieros
Coomultranor	Aportes afiliados	Políticas cooperativa	varía	Líneas crédito: 6 a 60 meses	\$500. Mil a 30. Millones	1.0 % A 1.6 %
Cootransfenor	Incentivo, estímulo/aportes a 36 meses.	Aportes	1.0 % 1.20 %	Líneas de crédito: 12 a 24 meses.	Modalidad créditos afiliados	1.5% a 12.5%
Cooperativas	Líneas de ahorros. Políticas cooperativas.			Líneas de créditos. Políticas financieras.		

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro N°18, describe la oferta y la competencia en el entorno externo, del mercado financiero; los servicios en ahorros y créditos, de las organizaciones cooperativas, en actividades financieras; en relación directa e indirecta, con el proyecto cooperativo; ofrecen diversos productos: ahorros y créditos; plazos, tarifas, tasas de interés; del sistema cooperativo financiero. Las ofertas son competencia para el proyecto cooperativo.

3.5. Análisis de los Precios. Los precios corresponden a los servicios cooperativos, por captaciones por afiliaciones, aportes en créditos; de asociados vinculados; de la población: parroquias y sacerdotes; proyección a 5 años. Ver el cuadro N° 19.

Cuadro N°19. Precios en servicios cooperativos; valores constantes, en productos crédito; aportes asociados vinculados. Proyección a cinco años.

Precios en servicios cooperativos; valores constantes. Proyección a cinco años.						
CAPTACIONES	AFILIACIONES \$ 100.000. APORTES EN CREDITOS \$ 150.000. MENSUAL POR AFILIADO.					
Afiliados	Aportes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asociados cooperativa	N° Vinculados	100	180	220	250	280
Parroquias	\$250.000	150.000.000	240.000.000	300.000.000	330.000.000	360.000.000
Sacerdotes	\$250.000	150.000.000	300.000.000	360.000.000	420.000.000	480.000.000
Servicios cooperativos	Afiliaciones y Aportes créditos,					
Suman Captaciones:	\$250.000	300.000.000	540.000.000	660.000.000	750.000.000	840.000.000

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro N° 19, de Precios en servicios cooperativos; en valores constantes, por afiliaciones, aportes en servicios de productos crédito; para beneficios de parroquias y sacerdotes, de asociados vinculados; con proyección a futuro, en periodos de 1 a 5 años.

□ Clientes. Corresponde a los asociados de la población: parroquias, sacerdotes; con proyección anual de asociados vinculados, 280 afiliados; proyectados a 5 años. Ver cuadro N° 20.

Cuadro ° 20. Clientes: parroquias y sacerdotes, con proyección anual a 5 años.

CLIENTES: PARROQUIAS Y SACERDOTES. ASOCIADOS VINCULADOS. PROYECCION ANUAL A 5 AÑOS.										
AFILIADOS	PROYECCIÓN ANUAL : N° DE ASOCIADOS VINCULADOS CADA AÑO									
PARROQUIAS	Año 1	50	Año 2	80	Año 3	100	Año 4	110	Año 5	120
SACERDOTES	Año 1	50	Año 2	100	Año 3	120	Año 4	140	Año 5	160
PROYECCIÓN ANUAL		100		180		220		250		280

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro N° 20, de los clientes, parroquias y sacerdotes, con proyección anual; refleja el N° de asociados vinculados en cada años, proyectados de 1 a 5 años; a futuro de afiliados, en el proyecto cooperativo.

□ Competencia. En el entorno externo nacional y regional, ante la competencia del mercado financiero; existe: sistema financiero bancario público, con sistema abierto; el sistema financiero privado cooperativos, con sistemas abierto y cerrado; en organizaciones solidarias del entorno, de competencia cooperativa. En relación con el proyecto cooperativo en ahorro y crédito; se ofrece con *un sistema cerrado*, de

economía solidaria, para la población: de parroquias, sacerdotes, afiliados a la cooperativa.

La competencia del mercado a nivel regional y nacional, se describe, en el cuadro N° 21; competencia de entidades cooperativas y financieras, de Ahorro y créditos; del entorno externo, del mercado financiero: plazos, tarifas, tasas de intereses; en productos de ahorro y créditos, cooperativos.

Cuadro N° 21. Competencia: Entidades cooperativas y financieras, del entorno externo; de ahorro y créditos: plazos, tarifas, tasas de intereses; del mercado financiero.

Competencia: Entidades cooperativas y financieras, de ahorro y créditos: Entorno externo.							
ENTIDAD COOPERATIVA	SERVICIOS AHORROS			SERVICIOS CREDITOS			CONVENIOS
NIVEL NACIONAL Y REGIONAL							
Financieras	Plazos	Tarifas	Tasas: %	Plazos	Tarifas	Tasas: %	Servicios
PRODUCTOS SERVICIOS CREDITOS COOPERATIVOS							
Servicios Créditos	Libre inversión	Vivienda	Estudio	Vehículos	Consumo	Productos créditos	Ahorros
Coopcentral	22 a 24%	22% a 24%	18%	6% al 8%	16% a 18%	16% a 24%	
Bancoomeva	21%al 27%	13% al 14%	20% al 25%	13%a 15%	13.22%		3% a 5%
Banco popular					8.99%		
Colpatria					10.71%		
Fondo Nacional del Ahorro.					11.11%		
Banco Davivienda		12.01%			12.01%		
Banco Caja social					12.41%		
Confiar cooperativa					13.12%		
Credifamilia					14.83%		
Confined					14.03%		
Fincomercio		21% al 22%			27%		
ICETEX: CRÉDITOS: Plazo; (seis meses a un año).Puntaje ICFES. Pruebas saber superiores: a 260(13.09%); 240 (12.09%); 270 (13.09%); 300 (0%)			ESTUDIOS: Corto plazo 11.09%; Mediano plazo 12.09%; Largo plazo 13.09%. Puntaje superior: 260(13.09%); 240 (12.09%); 270 (13.09%);300 (0%)				

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El cuadro N° 21; Competencia de entidades cooperativas y financieras; describe: plazos, tarifas, tasas de intereses; en productos de ahorro y créditos, cooperativos; en el entorno externo, del mercado financiero; en los servicios, en productos: de ahorro y crédito de la cooperativa; son competencia para el proyecto.

□ Costos. Corresponde a son las captaciones en dinero por los aportes: afiliaciones, aportes en servicios créditos cooperativos, intereses por servicios en productos créditos, colocados en los asociados vinculados a la cooperativa. Ver cuadro 22, describe los costos por servicios.

Cuadro N° 22. Costos por captaciones: servicios cooperativos. Valores constantes. Proyección a cinco años.

COSTOS: CAPTACIONES SERVICIOS COOPERATIVOS. VALORES CONSTANTES. PROYECTADOS A 5 AÑOS.						
Afiliados	Aportes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CAPTACIONES	Mensual por	AFILIACIONES; APORTES CREDITOS. VALORES CONSTANTES.				

	asociado					
Asociados vinculados	N° Vinculados	100	180	220	250	280
Captaciones Parroquias	\$250.000	150.000.000	240.000.000	300.000.000	330.000.000	360.000.000
Captaciones Sacerdotes	\$250.000	150.000.000	300.000.000	360.000.000	420.000.000	480.000.000
Suman Captaciones	\$250.000 Afiliaiones y Aportes créditos	300.000.000	540.000.000	660.000.000	750.000.000	840.000.000
Intereses productos créditos	Intereses: 10% y 12%	Amortizaciones intereses sobre servicios en productos créditos cooperativos.				
Captaciones: Amortizaciones intereses	Sobre Aportes créditos	240.000	432.000	528.000	600.000	672.000
MONTO TOTAL CAPTACIONES	Costos servicios cooperativos.	300.240.000	540.432.000	660.528.000	750.000.000	840.672.000

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 22, de costos por servicios cooperativos; refleja, los montos totales, de aportes por: afiliaciones, aportes créditos, intereses por colocaciones créditos; de los asociados vinculados a la cooperativa, en cada año; en valores constantes; de los afiliados: parroquias, sacerdotes; con proyección en periodos de 1 a 5 años, del proyecto.

3.6. Distribución del Producto. Las colocaciones de créditos, distribuidos en números de crédito; en asociados vinculados anualmente; con amortizaciones de créditos anteriores, en distribución de nuevos productos créditos. Ver cuadro N° 23; distribución de productos créditos, en número de créditos, con proyección a cinco años.

Cuadro N° 23. Distribución de productos créditos; colocaciones de créditos en número de créditos. Valores constantes. Proyección a cinco años.

DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS CRÉDITOS; COLOCACIONES DE CRÉDITOS EN NÚMERO DE CRÉDITOS.										
AMORTIZACIONES. VALORES CONSTANTES. PROYECCIÓN A CINCO AÑOS.										
Colocaciones	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
Tipos de créditos	N°	Valor distribución colocación crédito	N°	Valor distribución colocación crédito	N°	Valor distribución colocación crédito	N°	Valor distribución colocación crédito	N°	Valor distribución colocación crédito
Libre inversión:	20	60.480.000	30	108.864.000	40	133.056.000	50	151.200.000	50	169.344.000
Vivienda(mejoras)	20	60.480.000	30	108.864.000	30	133.056.000	30	151.200.000	30	169.344.000
Estudio	25	59.400.000	50	106.920.000	60	130.680.000	60	148.500.000	60	166.320.000
Vehículo(auxilio):	10	60.480.000	20	108.864.000	20	133.056.000	20	151.200.000	20	169.344.000
Consumo(gastos) :	25	59.400.000	50	106.920.000	70	130.680.000	90	148.500.000	120	166.320.000
Suman	100	300.240.000	180	540.432.000	220	660.528.000	250	750.000.000	280	840.672.000

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La explicación del anterior cuadro N° 23, la distribución de los productos créditos, con amortizaciones de créditos anteriores, para distribución de nuevos productos créditos; distribuidos en número de créditos, en asociados vinculados anualmente; calculados en valores constantes, sobre colocaciones de créditos; en aumento en cada año, por el número de asociados vinculados; con proyección de 1 a 5 años.

3.7. Mercado Potencial. Se determina por el número de asociados vinculados, que consumen los productos cooperativos. Ver en el cuadro 24, describe el potencial del mercado de servicios cooperativos: productos créditos, amortizaciones en colocaciones créditos, intereses en productos créditos; en valores constantes, con proyección a cinco años; del proyecto cooperativo.

Cuadro N° 24. Mercado potencial, servicios cooperativos: colocación productos créditos; amortizaciones; intereses; proyectado a 5 años. Valores constantes.

MERCADO POTENCIAL: SERVICIOS CREDITOSCOOPERATIVOS. VALORES CONSTANTES. PROYECTADOS A 5 AÑOS.						
Servicios productos créditos	Proyectados anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asociados vinculados	N° Vinculados	100	180	220	250	280
Monto Captaciones colocación créditos.	Colocaciones Créditos	300.240.000	540.432.000	660.528.000	750.600.000	840.672.000
Recuperación 50% colocación créditos.	Amortizaciones año anterior	100.080.000	180.144.000	220.176.000	250.200.000	280.224.000
Intereses Acumulados	Intereses créditos	41.472.000	74.649.600	91.238.400	103.680.000	116.121.600
Potencial mercado créditos cooperativo	Productos Créditos	441.792.000	795.225.600	971.942.400	1.104.480.000	1.237.017.600

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La explicación del anterior cuadro 24, del potencial del mercado, en los servicios cooperativos: productos créditos, en colocaciones en créditos; amortizaciones del 50% de recuperación de la cartera, del año anterior; para las nuevas colocaciones créditos, intereses en productos créditos; se calcula en valores constantes, sobre los asociados vinculados, en cada año; con proyección en periodos a cinco años; del proyecto cooperativo.

3.8. Estrategias de Mercadeo. Las captaciones, por afiliaciones, aportes créditos, de los servicios en productos cooperativos; se ofrece estímulos a los asociados vinculados, con proyección anual, en tasas de intereses; sobre los aportes de los asociados a la cooperativa. Ver cuadro N° 25 de estrategias de mercado.

Cuadro 25. Estrategia del mercado, estímulos asociados en tasas interés por aportes. Valores constantes. Proyección en periodos a cinco años.

ESTRATEGIAS DE MERCADO: ESTIMULOS ASOCIADOS EN TASAS INTERES POR APORTES.							
TASA INTERES: 1.0% A 5.0%. EN VALORES CONSTANTES. PROYECCIÓN A CINCO AÑOS.							
Proyección Anual	Aporte Asociado	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Estímulos asociados.
APORTES ASOCIADOS	Mensual	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	Aportes asociados.
PARROQUIAS	N° Vinculados	50	80	100	110	120	Proyección: Tasa interés
AFILIACIONES	\$ 100.000	60.000.000	96.000.000	120.000.000	132.000.000	144.000.000	1.0% a 5.0%
APORTES CREDITOS	\$ 150.000	90.000.000	144.000.000	180.000.000	198.000.000	216.000.000	1.0% a 5.0%
Aportes a recibir Parroquias	\$250.000	150.000.000	240.000.000	300.000.000	330.000.000	360.000.000	1.0% a 5.0%
SACERDOTES	N° Vinculados	50	100	120	140	160	Proyección Tasa
AFILIACIONES	\$100.000	60.000.000	120.000.000	144.000.000	168.000.000	192.000.000	1.0% a 5.0%
APORTES CREDITOS	\$150.000	90.000.000	180.000.000	216.000.000	252.000.000	288.000.000	1.0% a 5.0%
Aportes a recibir Sacerdotes	\$250.000	150.000.000	300.000.000	360.000.000	420.000.000	480.000.000	1.0% a 5.0%
ASOCIADOS VINCULADOS	N° Vinculados	100	180	220	250	280	Proyección Tasa
Captaciones aportes Afiliaciones	\$100.000	120.000.000	216.000.000	264.000.000	300.000.000	336.000.000	1.0% a 5.0%
Captaciones aportes créditos	\$150.000	180.000.000	324.000.000	396.000.000	450.000.000	504.000.000	1.0% a 5.0%
SUMAN CAPTACIONES	\$250.000	300.000.000	540.000.000	660.000.000	750.000.000	840.000.000	1.0% a 5.0%

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La explicación del cuadro N° 25, de estrategias del mercado, se ofrece estímulos a los asociados, por los aportes cooperativos, en las captaciones; por afiliaciones, aportes créditos, en los servicios en productos cooperativos; con tasas de interés anual, por los aportes; en cada año. 1.0% sobre los montos en las captaciones de los asociados vinculados; las tasa de interés, aumentan en cada año, de 1.0% a 5.0%, en cada periodo de 1 a 5 años, respectivamente. Se calcula sobre los valores constantes de los aportes; con proyección a cinco años.

Los productos cooperativos, se ofrecen, mediante estrategias de mercado: distribución de los servicios, promoción de los productos, y publicidad de los servicios en ahorro y créditos cooperativos.

□ Distribución. Los productos en servicios de productos créditos, de la cooperativa, que va a ofrecer a los beneficiarios asociados vinculados; de las colocaciones en servicios de los productos créditos; con proyección a futuro, en periodos a 5 años. Ver el cuadro 26, distribución de productos, en servicios cooperativos.

Cuadro N° 26. Distribución de productos en servicios créditos; en valores constantes. Proyectados a cinco años.

Distribución de productos en servicios créditos; en valores constantes. Proyectados a cinco años.							
Valores constantes. Proyección a cinco años.							
Colocación productos créditos	N°. asociados	Proyección anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Productos en servicios créditos	Distribución productos N° Vinculados		100	180	220	250	280
Libre inversión:	20%	50%	18.000.000	32.400.000	39.600.000	45.000.000	50.400.000
Vivienda(mejoras)	20%	50%	18.000.000	32.400.000	39.600.000	45.000.000	50.400.000
Estudio	20%	50%	18.000.000	32.400.000	39.600.000	45.000.000	50.400.000
Vehículo(auxilio):	20%	50%	18.000.000	32.400.000	39.600.000	45.000.000	50.400.000
Consumo(gastos):	20%	50%	18.000.000	32.400.000	39.600.000	45.000.000	50.400.000
Suman Proyección anual	100%		90.000.000	162.000.000	198.000.000	225.000.000	252.000.000

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La explicación del anterior cuadro N° 26. Distribución de productos en servicios créditos; se calcula sobre valores constantes, de las captaciones por aportes en créditos; se proyecta anual con la recuperación el 50% de amortización de las colocaciones en productos créditos; para nuevas colocaciones, de los productos; se estima los cálculos de la distribución de los productos, en valores constantes, sobre el número de asociados vinculados, cada año, con proyección a cinco años.

□ Promoción. Los servicios cooperativos, en estrategias de mercadeo; se ofrece: la colocación de los productos créditos, con tasa de interés del 10% y 12% anual. La proyección de las tasas de interés, por productos créditos, en los servicios cooperativos, en periodos anuales; con distribución del 20% para cada producto en créditos, en número de créditos, entre los asociados vinculados, al proyecto cooperativo. Ver cuadro N° 27, promoción y distribución de servicios créditos.

Cuadro N° 27. Promoción y distribución de servicios créditos cooperativos. Tasa interés. Valores constantes, sobre colocaciones créditos. Proyección a 5 años.

PROMOCION Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS EN SERVICIOS CRÉDITOS. TASA INTERÉS ANUAL.							
SOBRE COLOCACIONES CRÉDITOS. VALORES CONSTANTES. PROYECCIÓN A CINCO AÑOS.							
PROYECCION TASA INTERES ANUAL. PRODUCTOS CREDITOS: 10% Y 12%. TASAS DEL MERCADO COOPERATIVO.							
PROMOCION productos créditos	Distribución asociados	Tasa crédito	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Colocaciones servicios créditos.	N° vinculados	Tasa interés	100	180	220	250	280
Libre inversión:	20%	20%	4.320.000	7.776.000	9.504.000	10.800.000	12.096.000
Vivienda(mejoras)	20%	20%	4.320.000	7.776.000	9.504.000	10.800.000	12.096.000
Estudio	20%	20%	3.600.000	6.480.000	7.920.000	9.000.000	10.080.000
Vehículo(auxilio):	20%	20%	4.320.000	7.776.000	9.504.000	10.800.000	12.096.000
Consumo(gastos):	20%	20%	3.600.000	6.480.000	7.920.000	9.000.000	10.080.000
Suman Proyección anual	100%	20%	20.160.000	36.288.000	44.352.000	50.400.000	56.448.000

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro N°27. Promoción y distribución de productos en servicios créditos; en tasa de interés anual, del 20% en productos créditos; tasas del mercado cooperativo. Con distribución del 20% para cada producto; en número de créditos, en número de

asociados vinculados, en cada año; calculados en valores constantes, sobre colocaciones créditos, con proyección en periodos anuales de 1 a 5 años. A futuro del proyecto cooperativo. La Promoción de los servicios de ahorro y crédito cooperativo: colocaciones de productos créditos, se promociona con estrategias de mercadeo; macro entornos, cuatro vicarías territoriales; micro entornos, en los 16 decanatos; con estrategias de promoción: vicarías territoriales y decanatos; con participación: parroquias, urbanas, rurales; con sus párrocos, vicarios y misioneros; afiches publicitarios y plegables, entregados de manera personalizada; utilización con buen provecho, de los medios de comunicación diocesano: periódico la verdad, emisora: Vox Dei; y los encuentros de grupos sacerdotales, encuentros por decanatos y encuentros generales.

□ Publicidad. utilizando los medios de comunicación al servicio de la diócesis, que tiene una cobertura regional, en el territorio de la diócesis; los servicios de publicidad, los cuales se pueden utilizar, estos medios, como son: *emisora, periódico, televisión, página web, redes sociales; otros medios de publicidad: afiches, calcomanías, plegables; los encuentros por grupos sacerdotales, por decanatos, encuentros generales*; son los medios que se pueden aprovechar y utilizar, para la *promoción y publicidad*, de la cooperativa en ahorro y crédito; el proyecto cooperativo, se dará a conocer ofreciendo los productos cooperativos, utilizando varios *medios publicitarios, con estrategias de publicidad, medios de promoción y publicitarios*: “Centro de comunicaciones” de la diócesis; además, a través de parroquias, medios complementarios: boletines, volantes, calcomanías, tarjetas de presentación, y otros elementos de promoción; utilizados como estrategias de publicidad, que existen en: micro entorno, los decanatos; macro entorno, vicarías territoriales; y en el mercado regional, del entorno exterior.

3.9. Distribución de la Mezcla de Mercado. En el estudio del mercado, se requiere de un conjunto de técnicas de mercadeo. Ver cuadro N° 28.

Cuadro 28. Distribución de mezcla del mercado en productos cooperativos.

DISTRIBUCIÓN DE MEZCLA DEL MERCADO EN PRODUCTOS COOPERATIVOS.				
PRODUCTOS CREDITOS	PRECIO. Distribución	PLAZA. Consumidores	PROMOCIÓN. ENTORNOS/SECTOR	FACTORES ADMINISTRATIVOS:
créditos libre inversión	Asociados 20%	1.personas jurídicas:	Macro entorno: vicarías territoriales	Parroquias
2.créditos vivienda	Asociados: 30%	120 parroquias	Micro entorno: Decanatos	Sacerdotes
3.créditos estudios	Asociados: 20%	2.personas naturales:	Estrategias de mercadeo: productos	Otros asociados: Misioneros, religiosos.
4.créditos vehículo	Asociados: 20%	160 sacerdotes	Medios de comunicación	Procesos: técnicos, organizativos
5.créditos consumo	Asociados: 10%	280 Afiliados a cooperativa.	Medios de publicidad.	Procesos: administrativos.
Productos: en servicios créditos cooperativos \$ 150.000. Fondos en ahorros, desde \$ 150.000				
Población: 120 parroquias, 108 urbanas, 12 rurales; personas jurídicas: \$ 100.000 mensuales; afiliados 160 sacerdotes, párrocos, vicarios, misioneros; personas naturales. \$ 100.000 mensuales; afiliados				
Comunicar: Características y beneficios de los productos. Beneficios a comunidad de asociados vinculados.				

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El cuadro 28, la mezcla del mercado, refleja el conjunto de técnicas: productos, precios, plaza, promoción; factores administrativos: personas y procesos. En los productos cooperativos: *precio*, por captaciones de aportes, en fondos de asociados; *Plaza*, son los consumidores de los productos en los servicios de ahorros y créditos; las personas jurídicas: las parroquias; y las personas naturales: los sacerdotes, afiliados a la cooperativa.

Promoción, en entornos/sector, macro entornos, las *vicarías territoriales*; y micro entornos, los *decanatos*; la mezcla de mercado, para ofrecer los productos cooperativos, y los medios de publicidad. Los *factores administrativos*: las personas, jurídicas, naturales; procesos; técnicos, organizativo, administrativos.

Con estas técnicas, se busca obtener el máximo beneficio de la venta de los productos, en los servicios de ahorro y productos en servicios créditos, de la cooperativa; *el precio de los productos, se eligen los medios de distribución, las técnicas de comunicación: promoción y publicidad*; el mercadeo “marketing”, conducirá alcanzar los objetivos del proyecto cooperativo.

3.10. Proyecciones De Venta. Corresponde a ingresos: por captaciones de aportes asociados, por interés en los productos en servicios de créditos; con proyección de ventas, por Ingresos en captaciones de aportes asociados.

Cuadro 29. Proyección de ventas anual productos en créditos cooperativo.

PROYECCIÓN DE VENTAS ANUAL PRODUCTOS EN CRÉDITOS COOPERATIVO. VALORES CONSTANTES. PROYECCIÓN A CINCO AÑOS.				
Número de afiliados vinculados: 280 asociados		Amortizaciones por productos créditos: 50%		
Distribución Productos: Libre inversión; Vivienda (mejoras); Estudio; Vehículo(auxilio); Consumo(gastos): 20%;		Intereses productos: Libre inversión; Vivienda (mejoras); Vehículo (auxilio): 12% . Estudio; Consumo(gastos): 10%		
Ingresos captaciones: Colocación productos créditos + Intereses productos + Amortizaciones créditos.				
PROYECCIÓN DE VENTAS. AÑO 1 : Numero asociados vinculados 100				
Colocación créditos	productos	Captaciones intereses año1	Amortizaciones créditos Año 1	Ingresos captaciones año1
Libre inversión:		4.320.000	18.000.000	22.320.000

Vivienda(mejoras)		4.320.000	18.000.000	22.320.000
Estudio		3.600.000	18.000.000	21.600.000
Vehículo(auxilio):		4.320.000	18.000.000	22.320.000
Consumo(gastos):		3.600.000	18.000.000	21.600.000
Suman Año 1		20.160.000	90.000.000	110.160.000
PROYECCIÓN DE VENTAS. AÑO 2 : Numero asociados vinculados 180				
Colocación productos	créditos	Captaciones intereses año 2	Amortizaciones créditos Año 2	Ingresos captaciones año 2
Libre inversión:		7.776.000	32.400.000	40.176.000
Vivienda(mejoras)		7.776.000	32.400.000	40.176.000
Estudio		6.480.000	32.400.000	38.880.000
Vehículo(auxilio):		7.776.000	32.400.000	40.176.000
Consumo(gastos):		6.480.000	32.400.000	38.880.000
Suman Año 2		36.288.000	162.000.000	198.000.000
PROYECCIÓN DE VENTAS. AÑO 3 : Numero asociados vinculados 220				
Colocación productos	créditos	Captaciones intereses año 3	Amortizaciones créditos Año 3	Ingresos captaciones año 3
Libre inversión:		9.504.000	39.600.000	49.104.000
Vivienda(mejoras)		9.504.000	39.600.000	49.104.000
Estudio		7.920.000	39.600.000	47.520.000
Vehículo(auxilio):		9.504.000	39.600.000	49.104.000
Consumo(gastos):		7.920.000	39.600.000	47.520.000
Suman Año 3		44.352.000	198.000.000	242.352.000
PROYECCIÓN DE VENTAS. AÑO 4 : Numero asociados vinculados 250				
Colocación productos	créditos	Captaciones intereses año 4	Amortizaciones créditos Año 4	Ingresos captaciones año 4
Libre inversión:		10.800.000	45.000.000	55.800.000
Vivienda(mejoras)		10.800.000	45.000.000	55.800.000
Estudio		9.000.000	45.000.000	13.500.000
Vehículo(auxilio):		10.800.000	45.000.000	55.800.000
Consumo(gastos):		9.000.000	45.000.000	13.500.000
Suman Año 4		50.400.000	225.000.000	275.400.000
PROYECCIÓN DE VENTAS. AÑO 5 : Numero asociados vinculados 280				
Colocación productos	créditos	Captaciones intereses año 5	Amortizaciones créditos Año 5	Ingresos captaciones Año 5
Libre inversión:		12.096.000	50.400.000	62.496.000
Vivienda(mejoras)		12.096.000	50.400.000	62.496.000
Estudio		10.080.000	50.400.000	61.200.000
Vehículo(auxilio):		12.096.000	50.400.000	62.496.000
Consumo(gastos):		10.080.000	50.400.000	61.200.000
Suman Año 5		56.448.000	252.000.000	308.448.000

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La explicación del cuadro 29. Proyección de ventas anuales, en productos en créditos cooperativo, distribuidos en 20% para cada productos, en número de créditos, por número de asociados vinculados en cada año; con tasa de interés en productos créditos del 10% y 12%; son tasas del mercado cooperativo; amortización del 50% de recuperación de cartera, del año anterior, desde los primeros 6 meses de cada año; para colocaciones de nuevos productos créditos. En valores constantes, proyectados de 1 a 5 años; del proyecto cooperativo.

Los servicios en productos de ahorros cooperativo; se estima: Proyección Fondo ahorros servicios cooperativos. A futuro proyectados de 1 a 5 años. Tasa interés anual. Condensados: parroquias y sacerdotes. Valores constantes.

Cuadro N° 30. Proyección Fondo ahorros servicios cooperativos a 5 años. Condensados: parroquias y sacerdotes. Valores constantes.

Proyección Fondo ahorros servicios cooperativos. Tasa interés anual.						
Condensados: parroquias y sacerdotes. Valores constantes. Proyectados 1 a 5 años.						
Años	Parroquias y Sacerdotes	Tasa interés Ahorros anual	Fondo Ahorros Sacerdotes	Ahorros asociado	Fondo ahorros Mensual Sacerdotes	Fondo ahorros Anual parroquias
1° año	100	0.5%	100 a 500 Mil	500.000	10. a 50.Millones	120. a 600.Millones
	100	1.0%	500 a 1 Millón	1.000.000	50. a 100.Millones	600. a 1.200.Millones
2° año	180	1.5%	1 a 1.5 Millón	1.500.000.	18. a 90.Millones	216 a 1.080. Millones
	180	2.0%	1.5 a 2 Millón	2.000.000	90. a 180.Millones	1.080 a 2.160.Millones
3° año	220	2.5%	2 a 2.5 Millón	2.500.000	22. a 110.Millones	264. a 1.320.Millones
	220	3.0%	2.5 a 3 Millón	3.000.000	110 a 220.Millones	1.320 a 2.640.Millones
4° año	250	3.5%	3 a 3.5 Millón	3.500.000	25. a 125.Millones	300 a 1.500.Millones
	250	4.0%	3.5 a 4 Millón	4.000.000	125 a 250.Millones	1.500 a 3.000.Millones
5° año	280	4.5%	4 a 4.5 Millón	4.500.000	28. a 140.Millones	336 a 1.680.Millones
	280	5.0%	4.5 a 5 Millón	5.000.000	140. a 280.Millones	1.680 a 3.360.Millones
Suman creciment o intereses en ahorros.	Asociados Vinculados anualmente	0.5% a 5.0% Proyección Tasa	100.000 a 1.000.000 Ahorros cooperativos	500.000 a 5.000.000 Fondos ahorros	10. a 280.Millones Fondo ahorros mensual; mínimo a máximo.	120 a 3.360.Millones Fondo ahorros Anual; mínimo a máximo.

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La explicación del cuadro N° 30. Proyección Fondo ahorros servicios cooperativos; con tasa interés anual: del 0.5% a 1.0%, con proyección de tasa de interés anual de 1.0% a 5.0%; son tasas del mercado de ahorros, en el sistema cooperativo; a futuro proyectados a 5 años. Valores en fondos de ahorros condensados: parroquias y sacerdotes, afiliados; los fondos de ahorro por asociado vinculado, en cada año, al sistema cooperativo; con ahorros en valores mínimo, desde 100.000 a 1.000.000 anual; con crecimiento de los fondos en ahorros, en las tasa de interés anual; por asociado vinculado, y con proyección de los fondos de ahorros cooperativos; de 1 a 5 años, del proyecto cooperativo.

En conclusión del estudio del mercado, del segundo objetivo específico de la propuesta del proyecto cooperativo; los resultados son base para el análisis financiero; en promedios estimados, en porcentajes; refleja los resultados del estudio del mercado: *Valores positivos*; con consecuencia, *si hay viabilidad* a futuro, en proyección de 1 a 5 años, del proyecto cooperativo. Con los datos obtenidos y resultados del estudio del mercado, se procede a realizar el estudio: técnico y operativo; organizacional y legal; para concluir con el análisis financiero; que determinará si existe: *Si, o, No, la viabilidad*; del proyecto de la cooperativa de ahorro y crédito.

4. ESTUDIO TÉCNICO/OPERACIONAL

El estudio técnico/operacional, teniendo en cuenta, sobre la infraestructura de la cooperativa, los equipos de oficina, tecnología, paquete contable, distribución de la planta física, localización: macro, micro; planta física, inversión en proyección a futuro en infraestructura con local propio, para la sede cooperativa. Este estudio hace parte, del segundo objetivo específico; al estudiar la viabilidad de crear una cooperativa en ahorro y créditos, para el clero de la diócesis de Cúcuta.

4.1 Localización del proyecto. La cooperativa en ahorro y crédito, está propuesto para ser localizado, en un macro entorno: cuatro vicarías territorial; en micro entorno: 16 decanatos, en 108 parroquias urbanas, 12 parroquias rurales, para una población de 120 parroquias; 160 sacerdotes, párrocos, vicarias, misioneros. Con localización en el municipio de Cúcuta, la sede de la cooperativa de ahorro y crédito. En la descripción del entorno: macro y micro, en la localización de la cooperativa, sobre el micro entorno, en el cuadro N° 7; realizado en el punto 2.2 del estudio del entorno, se presenta el análisis del micro entorno; sobre la descripción, de la localización del proyecto cooperativo, por macro entornos: vicarías territoriales, micro entornos: Decanatos, parroquias, sacerdotes. *Ver el cuadro N° 7 en el punto 2.2 del estudio del entorno dentro del macro entorno, en la localización del proyecto cooperativo.*

Ver en anexos: el mapa geográfico 1. Entorno: extensión territorial, con sus municipios; de la Diócesis de Cúcuta. El mapa geográfico N° 1; representa geográficamente, en que se localiza: las vicarías territoriales, los decanatos, y las parroquias; como se sectoriza las zonas eclesiales; sectorizados en los 12 municipios, representados en el mapa N°1; la localización del entorno, macro: vicarías territoriales; micro entorno: decanatos, parroquias; se identifica, en entorno externo, la localización del proyecto cooperativo; en la extensión territorial, de la diócesis de Cúcuta.

4.2. Tamaño del Proyecto. Está en relación con el volumen: de asociados, captaciones mensuales y anuales; por la cuantificación de afiliados, aportes; el potencial de productos en servicios de ahorros y créditos, demanda en productos créditos: libre inversión, vivienda, estudio, vehículo, consumo; en relación con la población: parroquias, personas jurídicas; y sacerdotes, personas naturales; en cada micro entorno y macro entorno; y la capacidad de producción en servicios cooperativos, en el tamaño del mercado.

□ Capacidad de Producción. Es en relación con la población, potencial de asociados, aportes mensual y anual, tamaño del proyecto, entornos, productos en servicios de ahorros y cooperativos, captaciones por aportes en volumen de asociados, por intereses en productos cooperativos, crecimiento en promedio del 5.0% sobre el IPC; tamaño del mercado, del proyecto cooperativo. El tamaño del proyecto cooperativo, refleja la capacidad de producción. Entornos: macro: 4 vicarías territoriales; micro: 16 decanatos; con la población y afiliados: parroquias 120, sacerdotes 160; en volumen de asociados a la cooperativa; captaciones por aportes de asociados, mensual y anual, de las personas jurídicas y naturales; ingresos por intereses en productos créditos; en relación con el tamaño del mercado, en las captaciones por los aportes de la comunidad de asociados; con el crecimiento en promedio del 5.0% sobre el IPC; de crecimiento estimado por año, del proyecto cooperativo. Ver en anexos: el cuadro 31, describe el tamaño del proyecto cooperativo, en la capacidad de producción.

4.3. Proceso de Producción. Los servicios cooperativos de ahorro créditos, los productos, que se traducen en servicios, requieren procesos técnicos de producción organizados: servicios en ahorros, a través de los aportes de los asociados cooperativos, de los productos cooperativos; productos que se ofrecen para una población, personas jurídicas: parroquias; personas naturales; sacerdotes. Distribución de productos créditos. En el siguiente organigrama, se observa el proceso de producción, refleja las partes del proceso, por servicios cooperativos; con la comunidad de asociados.

Gráfico 2. Organigrama proceso de producción servicios cooperativos.

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior organigrama de proceso de producción de servicios cooperativos, refleja las partes del proceso: los servicios en productos de ahorros, por captaciones en aportes de los asociados; colocación de créditos en productos cooperativos. Los productos se ofrecen para una población, de personas jurídicas: las parroquias; personas naturales, los sacerdotes.

Procesos de producción por entornos, macro: por vicarías territoriales; micro: por decanatos territoriales. Los productos en servicios créditos cooperativos, generan ingresos, por captaciones de ingresos por productos créditos; los productos créditos distribuidos, para cinco finalidades: 1, libre inversión; 2, vivienda; 3, estudios; 4, vehículo; 5, consumo. Los beneficios de los productos en servicios cooperativos para la comunidad de asociados, que se requiere seguir un proceso: ser asociado, tener suscripción de asociados; hacer solicitud del afiliado, del producto y servicio cooperativo.

En el proceso, el Consejo de administración, realiza los estudios, la aprobación, de los servicios: de ahorros con los aportes de los asociados; de los créditos, en productos en servicios créditos, las captaciones, los intereses, por los servicios cooperativos.

En el proceso de captaciones, se definen los aportes por cuota fija, con estimado de aporte mensual por asociado de \$150.000; de los aportes se destina el 10% para el fondo cooperativo.

4.4. Requerimientos de Recursos. La captación de los recursos para los servicios cooperativos en productos de ahorros y servicios de créditos; ofrecidos a la población: parroquias, sacerdotes de la diócesis; captaciones por aportes mensuales, \$ 150.000 por asociados; En productos créditos: ingresos en intereses del 20%, en productos

créditos cooperativos, con los servicios ofrecidos a los beneficiarios de la comunidad de asociados. Los requerimientos de los recursos, a través del volumen de afiliados.

Gráfico 3. El siguiente flujo grama, refleja el proceso de requerimiento de recursos.

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior flujo grama, refleja el proceso del requerimiento de los recursos, con la población: parroquias, sacerdotes; asociados, personas: jurídicas, naturales; afiliados del entorno, al proyecto cooperativo.

El requerimiento de los recursos en servicios cooperativos, beneficios en la comunidad de asociados: ahorros cooperativos; captaciones aportes asociados, con captaciones por aportes mensual; por asociados: \$ 150.000.

Los ingresos por intereses mensuales en productos créditos, en productos créditos, por captaciones en intereses: 20% mensual; 1, libre inversión, captaciones del 20% intereses mensuales; 2, vivienda, captaciones del 20% intereses mensuales; 3, estudios, captaciones del 20% intereses mensuales; 4, vehículo, captaciones del 20% intereses mensuales; 5, consumo, captaciones del 20% intereses mensuales.

Los afiliados del macro entorno, por las vicarías territoriales, en el micro entorno, por los decanatos territoriales. Con este proceso descrito, se obtendrá, los requerimientos de los recursos, del proyecto cooperativo.

4.5. Necesidad de Maquinaria. Consiste en equipos de oficina y tecnología. Para el funcionamiento de la organización cooperativa, con una cuantificación de costos estimados de presupuesto. La sede con espacios de trabajo de oficinas, con sus respectivos mobiliarios, equipos propios de oficina: escritorios, archivadores, mobiliario para atención al público; equipos de tecnología. Telefonía fija y móvil, celular, equipos de computación con sistema internet, poder utilizar las redes sociales, el sistema de la tecnología electrónica.

□ Presupuesto de Inversión en Activos Fijos. Los equipos de oficina y tecnología, necesarios para el funcionamiento administrativo de la cooperativa, los lugares de atención al público, salones de reuniones de trabajo, de junta de directivos, de

encuentros de asamblea de los miembros de la cooperativa, en locales con oficinas, equipos propios de oficina, en la sede de la cooperativa.

El siguiente cuadro 32, describe el presupuesto de inversión en activos fijos, representados en equipos de oficina y tecnología, para el uso de la organización cooperativa.

Cuadro N° 32. Presupuesto de inversión de activos: Enseres y equipos oficina-

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS			
CANTIDADES	EQUIPOS OFICINA Y TECNOLOGIA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
8	Escritorios de oficina.	250.000	2.000.000
12	Sillas de escritorios de oficinas.	75.000	900.000
1	Mesa de Sala de Juntas.	360.000	360.000
8	Sillas de Sala de Juntas.	70.000	560.000
12	Sillas de sala de recepción.	60.000	720.000
6	Archivadores oficinas.	160.000	960.000
100	Sillas salón de Asamblea asociados.	25.000	2.500.000
SUMAN	EQUIPOS OFICINA		\$ 8.000.000
	EQUIPOS DE TECNOLOGIA		
4	Teléfonos Fijos	300.000	1.200.000
4	Teléfonos Móviles	450.000	1.800.000
8	Equipos de computadores.	850.000	6.800.000
1	Paquete contable TNS	1.000.000	1.000.000
1	Equipo de seguridad. (Cámaras)	2.000.000	2.000.000
SUMAN	EQUIPO DE TECNOLOGIA		\$13.000.000
TOTALES	EQUIPOS OFICINA TECNOLOGIA	Y	\$21.000.000

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro N° 32, cuantifica en valores estimados del 2.017, el presupuesto de inversión en activos fijos, representados en equipos de oficina y tecnología: en cantidades de elementos de equipos de oficina, elementos de equipos de tecnología; en valores de costos unitarios estimados; valore totales en relación con las cantidades, de los equipos de oficina y tecnología, cuantificados, en presupuestos de inversión en activos fijos; para el uso de la organización cooperativa.

4.6. Construcciones y Distribución en Planta. La Infraestructura de la cooperativa iniciará su funcionamiento en espacio físico del tercer piso de la Sede de la Curia diocesana, ubicada en Av. 1 calle 25, del Barrio San Rafael de Cúcuta; consta de cuatro (4) oficinas, para la administración cooperativa; y un espacio de sala de espera, para los servicios de los asociados a la cooperativa. El local, espacio físico, para el funcionamiento administrativo de la cooperativa, será en alquiler; en local del tercer piso, de la curia diocesana; cancelando un arriendo estimado de \$ 600.000 mensuales, por contrato de arrendamiento con la cooperativa y la curia diocesana. La administración cooperativa proyectará adquirir la sede propia, mediante proyectos de construcción, con empresas constructoras, entre las cuales, se podrá, invertir con la experiencia profesional y las garantías, que ofrecen las constructoras: Vivienda y Valores, Renta-bien, Proyectos urbanísticos Paisaje Urbano; de las que ofrecen proyectos de inversión y de construcción en bienes raíces, existentes en la ciudad de Cúcuta. A través de ofertas de las constructoras, ya mencionadas, u otras empresas que ofrecen proyectos de inversión, las cuales serán objeto de estudio por el Consejo de Administración y Junta directiva de la cooperativa; y que serán aprobados por la Asamblea de socios de la cooperativa. Ver en anexos: foto 1. Imagen fachada exterior sede cooperativa; de la infraestructura donde funcionará la sede física de la cooperativa, en oficinas y locales, en arrendamiento; por un valor de \$600.000 mensuales.

Es necesario prever y presupuestar, una casa a futuro, para la sede de la cooperativa; con una inversión estimada de \$ 70.00.000 a \$ 100.000.000; para la Sede propia, en la infraestructura de la organización cooperativa. Según la ubicación del proyecto, el área de construcción, los tipos de construcción, las características del proyecto, que ofrecen las constructoras; los cuales son objetos de los estudios, para proyectar la sede propia de la cooperativa. Actualmente los proyectos de construcción, ofrecen áreas desde 90 metros cuadrados hasta 150 metros cuadrados; en costos de Inversión desde \$70.000.000 hasta \$100.000.000; en construcciones tipo casas, en modelos 1 y 2, con acabados y sin acabados. En proyectos urbanísticos, en un tiempo estimado de 1 a 5 años, del funcionamiento de la cooperativa. En el siguiente mapa 2 (croquis); Distribución de la planta física, de las oficinas y espacio físico de la sede cooperativa.

Gerencia cooperativa	Sala de Juntas	Sala Espera Usuarios	Recepción Servicios Usuarios	Salón
-------------------------	----------------	----------------------	------------------------------------	-------

						de
Secretaría general	Zona de acceso Usuarios. Área de vigilancia					Asambleas
Contaduría Auditoría.						
Archivo	tesorería	Servicios Ahorros	Servicios Créditos	Servicios Cooperativos	Entrada	Salida

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

En el anterior mapa 2, se observa La distribución de las oficinas, espacios físicos, de la planta física, de oficinas administrativas, espacio físico para el público, de la infraestructura; el diseño interior de las oficinas de la sede cooperativa, es de acuerdo a los servicios organizados en los espacios de la planta física, de la sede cooperativa.

4.7. Plan de Producción. Corresponde a los productos en Servicios de ahorros, productos en servicios créditos cooperativos. Los productos créditos, distribuidos para cinco finalidades: 1, libre inversión 20%; 2, vivienda 20%; 3, estudio 20%; 4. Vehículo 20%; 5, consumo 20%; a beneficio de la comunidad de los asociados, de la población de personas jurídicas: 120 parroquias; personas naturales: 160 sacerdotes; de los afiliados a la cooperativa. Las captaciones por aportes mensuales y anuales, de los asociados, en volumen de asociados. El plan de producción tendrá un crecimiento, en los entornos, Macro: por vicarías territoriales; micro: por decanatos territoriales; con un estimado 280 asociados, de población: parroquias y sacerdotes afiliados; con aportes de \$150.000 por afiliados; en potencial estimado mensual, potencial estimado anual; están en relación con el tamaño de mercado, y el tamaño del proyecto; con ingresos por intereses en productos créditos, del 20%. Y con un crecimiento en promedio del 5.0%, estimado del; con un crecimiento estimado, del 5.0% sobre el IPC; por año, en proyección a cinco años, del proyecto cooperativo. Ver en anexos: el cuadro 33, describe el plan de producción, de servicios cooperativos: productos, captaciones, entornos.

4.8. Costos de Producción. Servicios cooperativos en la producción de servicios de ahorros, servicios créditos, requieren unos costos de producción; por los servicios

cooperativos: los cargos administrativos, los servicios labores del personal cooperativo, remuneración laboral, prestaciones sociales, costos parafiscales, del personal laboral de servicios y administrativo de la cooperativa. Estos costos son analizados, en el presupuesto de gastos administrativos.

▣ **Materias Primas.** Se constituye en las captaciones por aportes de 280 asociados, aportes en servicios de ahorros; captaciones por ingresos de interés del: 20%; en productos créditos: libre inversión 20%; vivienda 20%; estudio 20%; vehículo 20%; Consumo 20%.

▣ **Costos Indirectos de Fabricación.** En la producción de servicios, se incluyen los costos, directos: personal laboral cooperativos, en cargos administrativos y de los servicios en ahorro, servicios en créditos; también costos indirectos: arriendo de oficinas y local de la sede cooperativa, costos por servicios públicos, costos de activos fijos. Estos costos son analizados: Presupuestos de costos, gastos fijos, gastos de personal, gastos de constitución, del proyecto cooperativo.

▣ **Mano de obra variable.** Comprende los servicios por honorarios profesionales, gastos legales: prestaciones sociales; en costos por servicios, distintos al personal de servicios cooperativos. Estos costos son analizados, en presupuestos de costos de personal administrativo, al servicio de la cooperativa.

En el siguiente cuadro 34, describe en resumen, los costos de producción.

Cuadro N° 34. Costos de producción, servicios cooperativos.

COSTOS DE PRODUCCIÓN: SERVICIOS COOPERATIVOS			
Productos	Materias Primas	Costos Indirectos de Fabricación.	Mano de obra variable.
Servicios ahorros	captaciones por aportes de los asociados	Alquiler local, oficinas sede cooperativa, costos por servicios públicos, costos de activos fijos.	servicios honorarios profesionales, gastos legales: parafiscales, prestaciones sociales;
Servicios créditos	1, libre inversión 20%. 2, vivienda 20%. 3, estudio 20%. 4, vehículo 20%.	Analizados en: Presupuestos: costos, gastos fijos, gastos de personal, gastos de	Analizados en: Presupuestos: costos de personal administrativo

	5. Consumo 20%.	constitución legal cooperativa.	
--	-----------------	---------------------------------	--

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 34, describe, los costos de producción: servicios cooperativos, en productos por servicios en ahorros, servicios créditos; materias primas, se traducen en captaciones por aportes de los asociados; productos créditos: 1, libre inversión 20%; 2, vivienda 20%; 3, estudio 20%; 4, vehículo 20%; 5, consumo 20%.

Costos indirectos de fabricación, mano de obra variable, indicados los costos y gastos, que son analizados en el estudio organización y legal, en presupuestos de costos administrativos.

En conclusión del estudio técnico / operacional; sobre la infraestructura de la cooperativa; presupuesto sobre los equipos de oficina, tecnología, paquete contable; distribución de la planta física; localización: macro, micro, del entorno a la localización de la sede cooperativa; distribución de la planta física, en espacios físicos de las oficinas, en las sede, para las actividades cooperativas; presupuesto de previsión, para inversión, en sede física propia de organización cooperativa.

En proyección a futuro a cinco años, del proyecto cooperativo; en infraestructura con local propio, para la sede cooperativa. Este estudio técnico / operacional, desarrolla la investigación, sobre el segundo objetivo específico; en el análisis y estudio, de los elementos operativos, para la viabilidad de crear una cooperativa en ahorro y créditos, para el clero de la diócesis de Cúcuta.

5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Al desarrollar el estudio organizacional y legal, correspondiente a: la estructura organizacional, planta de personal, administrativo, descripción de cargos y funciones, tipo de empresa, presupuesto de costos y gastos fijos, presupuesto de costos de constitución; es el estudio en esta parte del proyecto cooperativo.

5.1. Estructura Organizacional. La cooperativa requiere para su funcionamiento, en las actividades cooperativas; se constituye en la estructura organizacional.

En el siguiente organigrama del gráfico 4, se observa la estructura de la organización cooperativa: asamblea, consejos, gerencia, secretaria, comités, vigilancia de las actividades cooperativas.

Grafico 4. Organigrama estructura organización cooperativa.

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior organigrama de la estructura organizacional de la cooperativa, muestra el proceso estructural de requerimiento de recursos, para los productos en servicios de ahorros y créditos cooperativos. En el procedimiento organizativos. Con la anterior estructura organizativa de la cooperativa: 1. La asamblea general; quien es el órgano máximo de las decisiones cooperativas; 2. El consejo administrativo, es una organización permanente; 3. La gerencia: el representante legal de la organización cooperativa; 4. La secretaría: quien realiza acciones de procesos administrativos; 5. El

comité de apoyo al Consejo administrativos: quien realiza actividades de apoyo de orden administrativo; 6. La junta de vigilancia: quien ejerce funciones de control; 7. Revisor fiscal: quien realiza acciones de auditoría y control administrativo; 8. El comité de educación: quien organiza y realiza actividades educativas, con los fondos del 20%, reservados para educación y capacitaciones cooperativas, como primera necesidad de la cooperativa, para los asociados; 9. El comité de solidaridad: quien realiza actividades en beneficios para los asociados, ante calamidades, eventualidad, seguro exequial, seguro de solidaridad, con los recursos del 10% de reserva en fondos de solidaridad, mediante el control con evidencias de la junta de vigilancia. 10. Comité de administración: quien realiza actividades en apoyo al consejo de administración, en las actividades de la organización cooperativa.

5.2. Planta de Personal cooperativo, administrativo, servidores cooperativa.

Gráfico 5. Organigrama: Planta del personal servidores de la cooperativa.

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior organigrama, refleja la planta del personal cooperativo, personal en servicios administrativos: gerente, secretaria de gerencia; secretaría en servicios cooperativos: servicios en ahorros, servicios en productos créditos; revisor(a) fiscal, contador(a), tesorero(a), secretaria de servicios en atención a los afiliados, asociados; personal de servicios generales: mensajeros, vigilantes. Planta de personal, necesario para el desarrollo de las actividades, en los servicios cooperativos; en la organización cooperativa, se requiere personal, en el nivel administrativo, para el desarrollo de las actividades en los servicios cooperativos; que a futuro laborará en el proyecto de la cooperativa.

5.3. Descripción de Cargos y Funciones. El personal de servicios cooperativos, administrativo, cargos y funciones, en desarrollo de actividades de la cooperativa.

Gráfico 6. Organigrama descripción cargos y funciones

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior organigrama, describe los cargos administrativos y funciones de servicios de la actividad cooperativa: gerente, secretaria de gerencia, secretaria de servicios cooperativos, servicios de ahorros, servicios créditos, revisor fiscal, contador, tesorero, secretaria de servicios cooperativos; afiliados – asociados, servicios generales, mensajeros y vigilantes; personal al servicio de la cooperativa.

La eficiencia de las funciones labores cooperativas y la eficacia de las responsabilidades en los cargos del personal laboral en sus funciones en las actividades de la cooperativa, con personal calificado y de competencia profesional, para garantizar a futuro la calidad de los servicios cooperativos.

5.4. Tipo de Empresa. Es una cooperativa de ahorro y crédito, en el sistema financiero, de economía solidaria; Organización de tipo cooperativo cerrada, se define con: 1. objetivos, 2. misión, 3. Visión, 4. Políticas, de la cooperativa financiera en ahorro y créditos, para la diócesis.

El siguiente organigrama, refleja el tipo de empresa, de ahorro y crédito cooperativo, con objetivos, misión, visión, políticas.

Gráfico 7. Organigrama tipo empresa

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior organigrama, se observa, la identificación del tipo de empresa, cooperativa de ahorro y crédito en sistema financiero; los productos en servicios de ahorros, servicios en créditos: 1. Objetivos; ofrecer productos: en servicios de ahorros, créditos; y beneficiar a una población: parroquias y sacerdotes asociados. 2. La misión; son las actividades financieras, cooperativa en ahorro y crédito, con desarrollo en una economía solidaria sin ánimo de lucro; sobre la base de los valores y principios del cooperativismo, con sistema financiero de economía solidaria. 3. La visión; la cooperativa proyectará en corto plazo: a cinco años, el posicionamiento de la cooperativa en la diócesis; se propondrá alcanzar metas a mediano plazo: a diez años;

y visualizará en largo plazo: a veinte y más años, de éxito en la actividad financiera de ahorro y crédito, en la diócesis. 4. Las políticas; rigen las actividades financiera, de la cooperativa en ahorro y crédito; 1. Se regirá mediante normas y estatutos cooperativa financiera solidaria. 2. Afiliación: proceso de asociación cooperativa. 3. Servicios cooperativos: desarrollo cooperativa y beneficios asociados. 4. Ahorros: cultura de ahorros y beneficios. 5. Créditos: productos, en beneficios de la comunidad de asociados a la cooperativa. 6. Administrativas; en principios, valores y estructura, de organización cooperativa. El organigrama representa el tipo de empresa, en estudio organizacional.

5.5. Presupuesto de Costos y Gastos Fijos. Corresponde a estimación en valores promedios, en proyección a futuro, en los costos y gastos fijos por presupuestos: personal, gastos administrativos, costos de constitución legal de la cooperativa.

□ Presupuesto de Gastos de Personal. Corresponde a gastos fijos por remuneración de servidores de la cooperativa, por cargos laborales y gastos legales por parafiscales, seguridad social; a futuro en labores de oficina y de la cooperativa. Los salarios devengados por cargos, sobre los costos legales del 2.017; se calcula en valores promedios. En el siguiente cuadro 35, describe el presupuesto de gastos de personal administrativo, del proyecto cooperativo.

Cuadro 35. Presupuesto gastos de personal salarios devengados

PRESUPUESTOS GASTOS DE PERSONAL SERVICIOS COOPERATIVA: SALARIOS DEVENGADOS POR CARGOS. Cálculo sobre básico legal año 2.017: \$ 737.717; subsidio de transporte: \$ 83.140				
CARGOS PERSONAL	REMUNERACION SALARIO BASICO	SUBSIDIO TRANSPORTE	DEVENGADO MENSUAL LEGAL	DEVENGADO LEGAL PROYECCION ANUAL
	\$	\$	\$	\$
Gerente	900.000	83.140	98,32	1.179,8
Secretaria	737.717	83.140	82,09	985,0
Secretaria contable	737.717	83.140	82,09	985,0
Asesor servicios financieros	750.000	83.140	83,31	999,7
Tesorería	737.717	83.140	82,09	985,0
Servicios generales	737.717	83.140	82,09	985,0
SUMAN	4.600.868	498.840	509,96	6.119,5

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo

El anterior cuadro 35, describe los valores promedios calculados y estimados a futuro, del presupuesto de gastos por personal, la remuneración laboral en los cargos de administración, sobre el salario legal del año 2.017, incluyendo el subsidio de transporte; los valores devengados mensual y anual por cada servidor de la cooperativa.

Los parafiscales, costos legales, en el presupuesto de los gastos del personal, se calcula en valores promedios estimados, del personal de cargos administrativos. El siguiente cuadro 36, describe, los valores de los aportes legales, de los parafiscales, con los valores del 2.017, devengados mensual y anual; del proyecto cooperativo.

Cuadro 36. Presupuesto Aportes legales parafiscales

PRESUPUESTO APORTES LEGALES PARAFISCALES						
CARGOS	REMUNERACION	SUBSIDIO TRANSPORTE	DEVENGADO BASICO LEGAL MENSUAL	DEVENGADO BASICO LEGAL ANUAL	Parafiscales legales: (9%) Sobre Básico (2% Sena. 3% ICBF. 4% Caja de Compensación Mensual	Parafiscales legales: (9%) Sobre Básico: (2% Sena. 3% ICBF. 4% Caja de Compensación. ANUAL
	\$	\$	\$	\$	\$	Anual.
Gerente	900.000	83.140	983.140	11.797.680	81.000	972.000
Secretaria	737.717	83.140	820.857	9.850.284	66.395	796.734
Secretaria contable	737.717	83.140	820.857	9.850.284	66.395	796.734
Asesor servicios financieros	750.000	83.140	833.140	9.997.680	67.500	810.000
Tesorería	737.717	83.140	820.857	9.850.284	66.395	796.734
Servicios generales	737.717	83.140	820.857	9.850.284	66.395	796.734
SUMAN	4.600.868	498.840	5.099.708	61.196.496	414.078	4.968.937
Parafiscales: Sena 2%, ICBF.3%, Caja Compensación 4%.						

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 36; presupuesto aportes legales parafiscales, los costos fijos por parafiscales del personal de cargos administrativos, describe los valores calculados en los porcentajes establecidos, para pagos a instituciones del Estado: Sena 2%, ICBF 3%, Caja de compensación 4%; estimados de los valores promedios devengados

mensual y anual; los valores estimados totales, para pagos de los costos legales por parafiscales, a futuro del proyecto cooperativo.

La seguridad social, costos legales, en el presupuesto de gastos de personal; se estiman los gastos fijos, por seguridad social laboral de los servidores de cargos administrativos, de la actividad cooperativa. El cuadro 37, describe los gastos fijos por seguridad social, de los servicios laborales en cargos administrativos cooperativos.

Cuadro 37. Presupuestos seguridad social

PRESUPUESTOS SEGURIDAD SOCIAL SERVICIOS LABORALES					
EN CARGOS ADMINISTRACIÓN COOPERATIVA.					
GASTOS DE PERSONAL SERVICIOS COOPERATIVA:					
SEGURIDAD SOCIAL:	APORTES LEGALES	MENSUAL	APORTE SEGURIDAD social	DEVENGADO BASICO LEGAL ANUAL	APORTE SEGURIDAD SOCIAL:
Cargos Servidores Administración	Sobre Básico:	Devengado Básico legal	Mensual		ANUAL
SEGURIDAD SOCIAL	% DE LEY	MONTO MENSUAL	APORTE MENSUAL	MONTO ANUAL	APORTE ANUAL
Salud (EPS)	8,50%	4.600.868	391.074	55.210.416	4.692.885
Pensiones	12%	4.600.868	552.104	55.210.416	6.625.250
Riesgos laborales	0,52%	4.600.868	24.017	55.210.416	288.198
SUMAN			967.194	165.631.248	11.606.334
Seguridad Social. Porcentajes de ley del Estado Colombiano					

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 37, de gastos fijos por Seguridad social, describe los valores calculados de los porcentajes de ley, por salud, pensiones, riesgos laborales; sobre los valores básicos legales, mensuales y anuales estimados, del personal laboral administrativo, para los aportes por seguridad social laboral; a futuro del proyecto cooperativo.

Las prestaciones sociales, costos legales, del personal laboral, en servicios con cargos administrativos en la cooperativa; en el presupuesto de gastos de personal, incluye los costos fijos por prestaciones sociales, del personal laboral con cargos administrativos, al servicio de la cooperativa.

El siguiente cuadro 38, describe los costos por prestaciones sociales, del personal laboral en servicios con cargos administrativos en la cooperativa; estimados en valores promedios, a futuro del proyecto cooperativo.

Cuadro 38. Presupuesto prestaciones sociales

PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA	CESANTIAS	INTERESES	VACACIONES	prov. mes	prov. anual
Gerente	81.896	81.896	9.827	37.530	211.149	2.533.783
Secretaria	68.377	68.377	8.205	30.763	175.723	2.108.674
Secretaria contable	68.377	68.377	8.205	30.763	175.723	2.108.674
Asesor servicios financieros	69.401	69.401	8.328	31.275	178.404	2.140.850
Tesorería	68.377	68.377	8.205	30.763	175.723	2.108.674
Servicios generales	68.377	68.377	8.205	30.763	175.723	2.108.674
SUMAN	424.806	424.806	50.977	191.856	1.092.444	13.109.331

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 38, describe los costos por prestaciones sociales: cesantías, intereses sobre cesantías, prima de servicios, vacaciones; del personal laboral en servicios con cargos administrativos en la cooperativa; en provisión mensual anual, estimados anual; estimados en valores promedios, a futuro del proyecto cooperativo.

La dotación comprende: un par de zapatos y un vestido de trabajo, en tres entregas, en fechas definidas por ley, así: 30 de abril, 31 de agosto, 20 de diciembre. Se entrega a trabajadores con más de 3 meses de servicio a la cooperativa, que devengan hasta dos salarios mínimos mensuales: \$1.475.434.

El presupuesto de costos fijos del personal, por prestación de servicios: contador, revisor fiscal; en servicios administrativos a la cooperativa. En el siguiente cuadro 39, se estiman los valores promedios, por prestación de servicios.

Cuadro 39. Presupuesto personal por prestación de servicios.

PRESUPUESTO DE COSTOS FIJOS DEL PERSONAL, POR PRESTACIÓN SERVICIOS.				
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	HONORARIOS	SERVICIO CONTRATO	VALOR MENSUAL	V. ANUAL
Contador	\$800.000	Prestación servicios	\$800.000	\$9.600.000
Revisor Fiscal	\$1.000.000	Prestación servicios	\$1.000.000	\$12.000.000
TOTAL	\$ 1.800.00		\$1.800.000	\$21.600.000

Contador, revisor fiscal; en servicios administrativos a la cooperativa.

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 39, se estiman los valores promedios, por Honorarios, mensual, anual; en prestación de servicios administrativos: Contador; Revisor fiscal, a futuro de la cooperativa.

□ Presupuesto de Gastos Administrativos. Corresponde a los gastos operativos y por servicios públicos, estimados en valores promedios calculados a futuro, para la operatividad administrativa del proyecto cooperativo. En el siguiente cuadro 40, se describe los gastos administrativos, y servicios públicos, en valores estimados mensual y anual, y proyectados a futuro de las operaciones, en la actividad cooperativa.

Cuadro 40. Presupuesto de gastos administrativos y servicios públicos.

Presupuesto de Gastos Administrativos y servicios públicos.		
SERVICIOS	MENSUAL	ANUAL
Arrendamiento	600.000	7.200.000
Seguridad	500.000	6.000.000
telefonía fija e internet	100.000	1.200.000
telefonía móvil	70.000	840.000
Energía	200.000	2.400.000
Agua	100.000	1.200.000
TOTAL	1.570.000	18.840.000

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El cuadro anterior 40, de gastos administrativos: arrendamiento, seguridad; servicios públicos operativos: telefonía fija y móvil, energía, agua; se estiman en valores promedios mensual y anual; a futuro del proyecto cooperativo.

□ Presupuesto de costos de constitución legal. Corresponde a costos de legalización cooperativa; en Colombia, está determinado diez pasos, para la formalización y legalización de empresas y cooperativas. Establece las tarifas de registros públicos, con los costos de trámites; estos costos en la última actualización del 30 de agosto del 2016. El siguiente cuadro 41, describe los costos de legalización y formalización, en la constitución de la cooperativa.

Cuadro 41. Presupuesto costos de constitución, legalización y formalización

Presupuesto de Costos de Constitución. legalización y formalización de la cooperativa		
LEGALIZACION COOPERATIVA.	DESCRIPCION	COSTOS LEGALES
Registro único Empresarial y Social (RUES).	Consultar en Cámara de Comercio, el nombre para la cooperativa, si está disponible.	\$ 0
Suscripción ante Cámara de Comercio. Autenticación en notaría.	Los estatutos de la cooperativa. \$ 3.450 por firma (20 asociados, mínimos de ley cooperativa).	\$ 69.000
Diligenciar el Registro Único Tributario (RUT).	Pre-RUT, cédula provisional, antes del RUT de la cooperativa.	\$ 0
Registro de constitución Cámara de Comercio. Capital cooperativo suscrito: \$ 3.000.000.	0.7% del capital suscrito. \$ 3.000.000. (20 asociados de ley cooperativa). (Aportes \$ 150.000 por asociado). Capital suscrito; \$ 3.000.000.	\$ 21.000
Formulario de Registro Único Empresarial.	Formulario de registro \$ 4.000.	\$ 4.000
Derecho de inscripción	Inscripción cooperativa \$ 31.000.	\$ 31.000
Certificado de existencia	Certificado de existencia cooperativa \$ 8.600	\$ 8.600
Llevar certificado de cuenta bancaria, a la DIAN para el trámite del RUT.	Llevar el RUT a la Cámara de Comercio. Cambio de cedula provisional, por la definitiva.	\$ 0
Inscripción de libros en Cámara de Comercio.	\$ 10.300 (libro de actas de asociados).	\$ 10.300
Inscripción de libros en Cámara de Comercio.	\$ 10.300 (libro de asociados)	\$ 10.300
Solicitar ante la Dirección de Impuestos. DIAN.	Resolución de facturación, para cobrar los servicios prestados al público y poder contratar. Formalización de Cooperativa.	\$ 0
SUMAN LEGALIZACIÓN	TRÁMITES LEGALES COOPERATIVOS.	\$ 154.200
Sacar cuenta bancaria, de carácter obligatorio. Capital cooperativo suscrito \$ 3.000.000	Sacar un certificado bancario, llevarlo a la DIAN para el trámite del RUT.	\$ 3.000.000
SUMAN COSTOS	TRAMITES LEGALIZACION COOPERATIVA	\$ 3.154.200

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 41, se estiman los costos de legalización y formalización, en la constitución de la cooperativa; en diez pasos reglamentados, descritos para la legalización de la cooperativa; en valores estimados, en costos legales,

determinados para la legalización de las cooperativas. Los trámites: Registro único empresarial y social (RUES). El proceso de diligenciar: Registro Único Tributario (RUT). Llevar certificado de cuenta bancaria, a la DIAN para el trámite del RUT. Solicitar ante la Dirección de Impuestos. DIAN. Todos estos trámites son gratuitos, los demás procesos legales, de acuerdo a los costos, determinados y con actualización en agosto del 2.016. El Capital cooperativo suscrito: de \$ 3.000.000, en cuenta bancaria, de carácter obligatorio; se constituye por los aportes de los asociados a futuro, con 20 asociados, de ley cooperativa; con un valor de porte \$ 150.000 por asociado; para la constitución de Capital suscrito; para un total de costos legales de constitución de la cooperativa: \$ 3.154.200, en la conformación del proyecto cooperativo.

En conclusión del estudio organización y legal, en desarrollo del segundo objetivo específico; en analizar con el estudio del proceso administrativo, para poder determinar la viabilidad del proyecto sobre la cooperativa de ahorro y crédito sostenible para el clero de la diócesis de Cúcuta.

6. ANALISIS FINANCIERO Y EVALUACION DEL PROYECTO.

El análisis financiero, permitirá detectar la capacidad económica del proyecto cooperativo; los resultados logrados, ajustados a los ingresos: por captaciones de aportes de parroquias y sacerdotes vinculados, intereses por colocaciones en créditos; en análisis financiero 1; con los resultados esenciales: de los flujos netos de caja, los indicadores de evaluación financiera; en el análisis financiero 2, los resultados obtenidos, al ser positivos, determinará la viabilidad, del proyecto de la cooperativa en ahorro y créditos.

6.1. Análisis financiero 1. Este análisis comprende: Las captaciones por aportes de sacerdotes y parroquias afiliados, al proyecto cooperativo; las colocaciones de los créditos, los intereses por colocaciones de créditos; con los ingresos totales, por las colocaciones en créditos. Con el estudio del mercado, en el punto indicativo 3.8 sobre estrategias del mercadeo, se seleccionan los datos del cuadro N°25: las captaciones por aportes de parroquias y sacerdotes, proyectados a cinco años. En cuadro N° 42, se procede al análisis de captaciones por aportes sacerdotes y parroquias.

AÑO	SACERDOTES			PARROQUIAS			TOTAL APORTES
	No. AFILIADOS	APORTES AÑO	TOTAL AÑO	No. AFILIADOS	APORTES AÑO	TOTAL AÑO	
1	50	3.000,0	150.000,0	50	3.000,0	150.000,0	300.000,0
2	100	3.000,0	300.000,0	80	3.000,0	240.000,0	540.000,0
3	120	3.000,0	360.000,0	100	3.000,0	300.000,0	660.000,0
4	140	3.000,0	420.000,0	110	3.000,0	330.000,0	750.000,0
5	160	3.000,0	480.000,0	120	3.000,0	360.000,0	840.000,0

CUADRO N°42. CAPTACIONES POR APORTES SACERDOTES Y PARROQUIAS.

Fuente: cuadro N° 25 del estudio del mercado.

En el anterior cuadro N° 42. Se realiza: el análisis de las captaciones por aportes de los sacerdotes; afiliados por cada año: 1, con 50; 2, con 100; 3, con 120; 4, con 140; 5, con 160; Con aportes por afiliado de \$ 3.000,0; para total de captaciones por año desde \$150.000,0 en el primer año, con proyección a \$ 480.000,0 en cinco años, de los sacerdotes vinculados. Con aportes de las parroquias afiliadas, ore cada año: 1, con 50; 2, con 80; 3, con 100; 4, con 110; 5, con 120; con aportes de \$ 3.000,0 por parroquia afiliada; con captaciones por año, desde \$ 300.000,0 en primer año, con proyección a \$ 840.000,0 en cinco años, de las parroquias vinculadas. Los valores de los aportes son constantes, se aumenta las captaciones, en cada año, por el número de sacerdotes y parroquias, vinculados en cada año, desde 50 hasta 280 afiliados, en proyección a cinco años.

Las captaciones por aportes de los afiliados, se dispone para colocaciones en créditos, a beneficios de los afiliados a la cooperativa.

Después de analizadas las captaciones por aportes de sacerdotes y parroquias, del cuadro N° 42. Se procede al análisis de la colocación de los créditos, en cuadro N° 43, con las captaciones de los aportes; las colocaciones de los nuevos créditos, las amortizaciones de créditos concedidos; para establecer los totales de los créditos, por cada año, con proyección a cinco años.

CUADRO N° 43. COLOCACIONES DE CREDITOS.

COLOCACIONES DE CREDITOS.				
AÑO	CAPTACION APORTES	COLOCACION NUEVOS CREDITOS 1/	AMORTIZACIONES CREDITOS CONCEDIDOS 2/	TOTAL CREDITOS
1	300.000,0	150.000,0	110.160,0	260.160,
2	540.000,0	270.000,0	198.000,0	468.000,
3	660.000,0	330.000,0	242.352,0	572.352,
4	750.000,0	375.000,0	275.400,0	650.400,
5	840.000,0	420.000,0	308.448,0	728.448,

Fuente: 1/ Colocación el 50% de los aportes captados de Sacerdotes y Parroquias.

2/ Cuadro 29 del estudio de mercado.

El anterior cuadro N° 43. Se calcula, en valores estimados; sobre las captaciones de los aportes de sacerdotes y parroquias; el 50% de los aportes captados, para colocaciones de nuevos créditos, por cada año; y las amortizaciones, sobre los créditos concedidos,

con los valores estimados, en el cuadro N° 29 del estudio de mercado, para cada año, con proyección a cinco años.

Con estas colocaciones y amortizaciones, obtener el total de créditos, en captaciones de créditos cooperativos, proyectados a cinco años; con el total de las captaciones en colocaciones de créditos; lograr obtener con los intereses, los ingresos por colocación de créditos cooperativos, con proyección anual a 5 años.

Después del análisis de las colocaciones de los créditos, en anterior cuadro N° 43; se procede con el análisis de los ingresos cooperativos; en el cuadro N° 44, se estiman los ingresos por colocaciones créditos; y la tasa de interés, para calcular los valores totales de intereses recibidos.

CUADRO N° 44. INGRESOS POR COLOCACIONES DE CREDITOS.

INGRESOS POR COLOCACION DE CREDITOS		
AÑO	TOTAL COLOCACION CREDITOS/1	TASA INTERES
1	260.160,0	
2	468.000,0	
3	572.352,0	
4	650.400,0	
5	728.448,0	

Fuente:/1. Cuadro N° 42 Colocación de créditos.

/2. Colocación tasa 20% sobre colocación créditos.

El anterior cuadro N° 44. Se analiza los Ingresos por colocaciones de créditos, con una tasa de interés del 20% sobre colocación de créditos; para calcular los intereses recibidos en valores totales estimados; de los ingresos por colocaciones créditos, por cada año, en proyección a cinco años.

Los valores calculados pro los ingresos en colocaciones de créditos, permitirá establecer los flujos netos de caja del proyecto cooperativos.

6.2. Análisis financiero 2. Este análisis refleja, en los valores de los ingresos, con los egresos; los flujos netos de caja, en las actividades cooperativas, con proyección a cinco años; en valores constantes, estimados de los Ingresos: las colocaciones de créditos, los intereses en productos de servicios créditos cooperativos, con amortizaciones de años anteriores, en recuperación de cartera, del capital disponible

para las colocaciones, para nuevas colocaciones en servicios créditos; y establecer los ingresos por colocaciones en créditos. Las deducciones, de los egresos: costos fijos, costos de personal, gastos operativos; los resultados, refleja: beneficios o utilidades; o en caso contrario, pérdidas, en las actividades cooperativas. En el cuadro N° 45, se procede, con el análisis financiero de los ingresos por colocaciones en créditos y las deducciones de los egresos; se obtienen los valores netos de caja del proyecto cooperativo.

CUADRO N° 45. Flujo neto del proyecto cooperativo.

CONCEPTO /AÑOS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Intereses	-	52.032,0	93.600,0	114.470,4	130.080,0	145.689,6
Inversiones iniciales						
Muebles y enseres	21.000,0					
Gastos legalización	3.154,2					
Gastos Operación						
Personal		6.119,5	6.119,5	6.119,5	6.119,5	6.119,5
Parafiscales		4.968,9	4.968,9	4.968,9	4.968,9	4.968,9
Seguridad social		11.606,3	11.606,3	11.606,3	11.606,3	11.606,3
Prestaciones		13.109,3	13.109,3	13.109,3	13.109,3	13.109,3
Honorarios		21.600,0	21.600,0	21.600,0	21.600,0	21.600,0
arriendo y servicios		18.840,0	18.840,0	18.840,0	18.840,0	18.840,0
Total Egresos	24.154,2	76.244,0	76.244,0	76.244,0	76.244,0	76.244,0
Flujo Neto	-24.154,2	-24.212,0	17.356,0	38.226,4	53.836,0	69.445,6

Fuente:/1. Cuadro N° 44. Ingresos por colocaciones de créditos, del análisis financiero.
Fuente:/2. Cuadros N° 35 a 40 Egresos; de estudio operativo y legal, del proyecto.

El anterior cuadro N° 45, analiza los Flujos netos de caja; se estiman en valores constantes, con proyección a cinco años; los valores de los ingresos por intereses, por colocaciones de créditos; menos, las deducciones de las inversiones iniciales: en muebles y enseres; y gastos de legalización de la cooperativa; para el año 0; dando como resultados: excedentes negativos, por las inversiones de la cooperativa. Para el año 1: los ingresos por los intereses en colocaciones créditos; menos, las deducciones por gastos de operación; dando como resultado un excedente negativo, siendo los ingresos menores que los egresos; en consecuencia, para el año 1, de la cooperativa: No hay viabilidad del proyecto. A partir del año 2: los ingresos ya cubren los egresos, siendo los resultados sostenibles para la cooperativa; dando como resultados excedentes positivos, por consiguiente: Si hay viabilidad del proyecto, a partir del año 2. De igual manera, para el año 3, año 4 y año 5; los ingresos cubren los egresos de la cooperativa, con resultados sostenibles para la cooperativa; los excedentes positivos, en los años: 2, 3, 4, y 5. Muestran los resultados positivos, que existe viabilidad, a partir del año 2 al 5, del proyecto cooperativo.

Con el análisis financiero, de los flujos netos de caja, del cuadro N° 45; se podrá realizar, la evaluación financiera del proyecto, los cuales determinarán, en indicadores, la viabilidad del proyecto cooperativo. En el cuadro N° 46, los indicadores de evaluación: TIR. VPN. B/C. Factor de recuperación por año; definen en valores relativos de porcentajes, la viabilidad del proyecto cooperativo.

CUADRO N° 46. Evaluación financiera.

INDICADOR	VALOR
TIR	48%
VPN (32%)	19.146,6
Relación B/C	1,79
Factor Recuperación (AÑO)	4,0

Fuente: indicadores de evaluación financiera, del estudio.

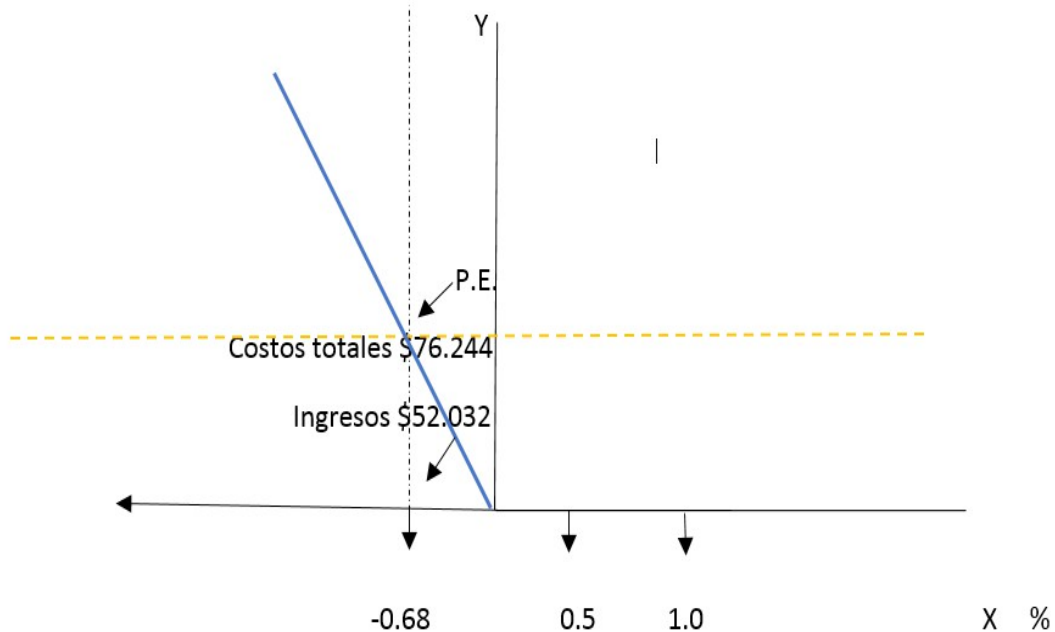
El cuadro anterior N° 46. Evaluación financiera; analiza los resultados de las actividades cooperativas, en indicadores de evaluación: TIR. Tasa interna de retorno, del 48%.

VPN. Valor precio neto, del 32%. Relación beneficio costo B/C de 1,79. Factor de recuperación, de 4,0 por año. Los resultados del análisis financiero 2, con los indicadores de evaluación financiera, definen en valores relativos de porcentajes, la viabilidad del proyecto cooperativo.

El punto de equilibrio, entre la relación de los ingresos, sobre los egresos; en el primer año, se observa en la siguiente gráfica: P.E. año 1.

Grafico 8. Punto de equilibrio: P.E. año 1.

INGRESOS	52.032,0
COSTOS TOTALES	76.244,0
P.E.	- 0,68



Fuente: el autor del estudio y análisis financiero del proyecto

La gráfica P.E. Año 1, muestra la relación entre ingresos, con menor valor; y los egresos, con mayor valor; la línea azul, en dirección descendente, con P.E.(-0.68); con

excedente negativo, equivalente a pérdida, en el año 1; lo que significa, que para el primer año: No hay viabilidad del proyecto.

Después del primer año, proyectado a futuro, 1 a 5 años; se observa la gráfica: P.E. proyección a cinco años.

Grafico 9. Punto de equilibrio porcentajes, proyección a cinco años.

AÑOS	1	2	3	4	5
P.E.	-68	122	150	170	191

Fuente: el autor del estudio y análisis financiero del proyecto

La gráfica P.E. con proyección a cinco años, muestra a partir del año 2, un crecimiento, con P.E 1.22; continúa el crecimiento para el año 3, con P.E 1.50; para el año 4, con P.E. 1.70; y para el año 5, con P.E. 1.91; con excedentes positivos, con beneficios o utilidades, a partir del año 2; esto significa: Si hay viabilidad, a partir del año 2, del proyecto cooperativo.

En el primer año: No hay viabilidad, por cuanto los resultados muestran pérdidas; y a partir del año 2, se da una recuperación, con excedentes positivos; los beneficios o utilidades, se dan a mayor valor de los ingresos, con mayor número de afiliados, a cooperativa. Por consiguiente, desde el año 2 a 5: Si hay viabilidad, en el proyecto cooperativo.

En *conclusión del análisis financiero*, tomados de los valores del estudio de mercado, operativo, legal, en la primera parte del estudio; que concluye con el *análisis financiero 1*: sobre las captaciones por aportes de sacerdotes y parroquias afiliados, al proyecto cooperativo; las colocaciones de los créditos, los intereses por colocaciones de créditos; con los ingresos totales, por las colocaciones en créditos. Y el *análisis financiero 2*: los flujos netos de caja, que se definen: con los ingresos, menos las deducciones de los egresos, en las actividades cooperativas, con proyección a cinco

años; los resultados, refleja: excedentes negativos, para el año 0, y años 1; Excedentes positivos, a partir de año 2, año 3, año 4, y año 5, en estudio del proyecto. Por consiguiente, con los resultados obtenidos demuestra la viabilidad, a partir del año 2 a 5, del proyecto. Y la evaluación con los indicadores financieros; determinan en valores relativos, de los indicadores, la viabilidad del proyecto; y tiempo de recuperación de la inversión, de la cooperativa.

Los resultados del análisis financiero, concluye la investigación, sobre la propuesta de crear una cooperativa de ahorro y crédito; para la comunidad de asociados: parroquias y sacerdotes, del entorno de la diócesis. *El proyecto es sin ánimo de lucro.*

Con el *análisis financiero 1, y análisis financiero 2*; el estudio concluye: En el año 1, los resultados son pérdidas, por tanto: No hay viabilidad, para el primer año, de la cooperativa; con una recuperación a partir del segundo años; con resultados, en excedentes positivos, por tanto: Si hay viabilidad del proyecto, a partir del año 2, en proyección a cinco años; con crecimiento, en cada año, desde el año 2 a 5; en relación con el aumento de los ingresos, en relación con el número de afiliados, en cada año al proyecto de la cooperativa.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En conclusión final, todo el proceso se realizó: análisis del entorno/ sector, macro, micro; estudio del mercado; operativo/técnico; administrativo/legal; análisis financiero, evaluación de resultados; refleja la viabilidad financiera, porque, es productiva: con liquidez, rentabilidad; es sostenible a futuro en el tiempo, de la cooperativa.

El impacto social, del proyecto, es *positivo*; así lo reflejan los resultados: estudio del mercado, operativos, administrativo, análisis financieros: indicadores, punto de equilibrio; refleja viabilidad por cuanto los resultados son positivos. Además, se promoverá: valores, principios cooperativos; se ofrecerá productos en servicios de ahorro y crédito, en economía financiera solidaria; se fortalecerá la fraternidad sacerdotal, en la diócesis.

Recomendaciones: Se recomienda a la población: parroquias, sacerdotes; de la diócesis, con los productos en servicios de ahorro y crédito; productos créditos, con finalidad: libre inversión, vivienda, estudio, vehículo, consumo; a beneficios de la comunidad de asociados; de personas jurídicas, naturales; utilizar los servicios del proyecto cooperativo; en aprovechamiento de los recursos, de los fondos: aportes, educación, solidaridad; los cuales satisfacen las necesidades de los asociados, a la cooperativa, se beneficiarán con los servicios cooperativos.

Los resultados del análisis financiero en la proyección a cinco años demuestra con la evaluación del proyecto que es viable desde el primer periodo de año y va aumentando gradualmente en la medida que aumenta el número de asociados vinculados por cada año; la tendencia es de crecimiento progresivo de acuerdo a los ingresos de asociados. Las gráficas de punto de equilibrio muestran la tendencia del crecimiento en la proyección a cinco años.

El proyecto es *positivamente recomendable*, para la comunidad de asociados, en la población, tendrá un *impacto social positivo*; por consiguiente, refleja: viabilidad en crear una cooperativa de ahorro y crédito sostenible, en beneficio a la población; en consecuencia, positivamente, beneficiaría la economía en la región, del macro entorno de la diócesis de Cúcuta.

REFERENCIAS WEBIOGRAFICAS

www.aciamericas.coop/Cumbre-Internacional-de

www.aciamericas.coop/IMG/pdf/al_estudios_cumbreinclcoop2012_30mayo12.pdf

www.actualicese.com

www.alcaldiabogota.gov.co

www.cajaunion.com.co

www.camaradecomercio.com

www.ccb.org.co/contet/view/full/2261

www.cicopa.coop/Investigacion-sobre-sostenibilidad.htm

www.comultranor.coop

www.cootrasfenor.co

www.dinero.com

www.diocesisdecucuta.com

https://es.wikipedia.org/wiki/Análisis_PESTEL

www.financieracomultrasan.com.co

www.finanzas.com

www.google.com.co/search?q=estructura+organizacional+cooperativa+de+ahorro+y+credito

www.ilo.org/wcm5p5/groups/public/---ed.../---coop/.

www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/

www.seps.gob.ec/...el+estudio+tecnico/

www.socioeco.org/bdf_fiche-document-2908_es.html

www.superfinanciera.gov.co/j

www.supersolidaria.gov.co/es/normativa/calculo-de-indicadores

www.supersolidaria.gov.co/

www.uiaf.gov.co/

www.ustadistancia.edu.co

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alegre, Luis, Et Al, Fundamentos de Economía de la Empresa: Perspectiva.

Anthony, Robert N. La contabilidad en la administración de empresas, texto y casos. México, Editorial Limus.. Noriega Editores, 1995.

Alan Chapman. Análisis DOFA y análisis PEST.

Biblioteca Práctica de negocios, Tomo I, Administración Moderna, Ed. McGraw Hill, México 1990.

Calvo, Langarica César, Información Financiera, Ed. PAC, México, 1992.

Cárdenas, Raúl. Presupuesto, Teoría y práctica. México, Editorial McGraw Hill.

Carmona, Gutierrez Jairo; Ecoe Ediciones. Matemáticas Financieras.

Cartilla guía laboral 2.005

Cartilla laboral y de Seguridad Social Colombiano 2.013

Ciro, Martínez Bencardino, PEARSON. Estadística Aplicada Fundamentos de la gestión pública, Bolívar Ramírez Jorge Enrique; García Galindo German García. Alfa omega Código laboral colombiano.

Constitución política de Colombia 1.991

Cultura teológica para tecnologías; Beatriz Charria Angulo, Feliciano Pérez Escudero, Dukeiro de Jesús Ruiz Amaya. USTA.

Congreso de la República de Colombia. (1968). Decreto 2059. Reglamenta el Decreto 1598 de 1963 que actualiza la legislación cooperativa. Bogotá

Congreso de la República de Colombia. (1981). Ley 24 de 1981. Transforma la Superintendencia Nacional de Cooperativas en Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas, objetivos, estructura y funciones. Bogotá.

Congreso de la República de Colombia. (1988). Ley 79 de 1988. Marco conceptual regula acto cooperativo y al sector cooperativo. Bogotá.

Congreso de la República de Colombia. (1998). Ley 454 de 1998. Determina el marco conceptual regula la economía solidaria. Bogotá.

Dessler, Gary, Administración de Personal, Ed. Prentice Hall, México, 1996.

Del Río González, Cristóbal. El presupuesto. México, Ediciones Contables, Administrativas y Fiscales, SA de CV, 2000.

Fernández, Padilla Rigoberto. Costos y Gastos, de lo elemental a lo fundamental.

EAEHT. 2005. Funcional, Ed. Ariel Economía, España, 1995.

García colín, Juan. Contabilidad de costos. McGraw Hill Interamericana de México, México, 1996.

Gleen D. Westley y Brain Branch, Dinero seguro. Desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina, Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, Estados Unidos, 2000.

Haeussler, Matemáticas para Administración y Economía. Iberoamericana.

Harshbarger, R. Matemáticas aplicada. Mc Graw Hil.

Kast, Fremont E. y Rosenzweig, James E., Administración en las Organizaciones, Ed. McGraw Hill, México, 1993.

Legislación Laboral Sehir Gómez Escobar, Sexta Edición Mc Graw Hill.

Ley General del Equilibrio y la Protección Ambiental, Ediciones Delma, Segunda Edición, México, 1993.

Miklos T. y Tello Ma. E., Planeación Prospectiva, Ed., Limusa, México, 1991.

Mogrovejo, R., A. Mora y P. Vanhuynegem (2012), El cooperativismo en América Latina: Una diversidad de contribuciones al desarrollo sostenible. La Paz, Oficina de la OIT para los Países Andinos.

Moore D. Estadística Aplicada Básica. Ed. Antoni Bosch. 2005.

Orduna Díez, Pilar, El Medio Ambiente en la Política de Desarrollo, Editorial Esic. Madrid 1995.

Perdomo Moreno, Abraham. Métodos y Modelos Básicos de Planeación Financiera. Editorial PEMA, México 2001.

Porter Michael, Estrategia Competitiva, Ed. CECSA, México, 1990.

Stanton, William. Fundamentos de Marketing, McGraw Hill, México, 1995.

Tan, S. T. Matemáticas para Administración y Economía. Thomson

Michael E. Porter. Estrategia competitiva.

Terry, Jorge R. Principios de administración. México, Editorial CECSA, 1972.

Werther, William B. y Davis, Keith, Administración de Personal y Recursos Humanos, Ed. McGraw Hill, México, 1995.

Wackerly. Dennis D. William Mendenhall iii. Richard L. Estadística Matemática con aplicaciones. Scheaffe. 2008.

Zamorano, Enrique. Equilibrio financiero de las empresas. México, Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos, AC, 1996.

I. **ANEXO: MODELO FINANCIERO HOJA DE CALCULO**

Se adjunta el procedimiento en Excel de este modelo financiero: Análisis financiero y el TIR. En archivo adjunto.

Flujo neto del proyecto cooperativo

CONCEPTO /AÑOS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Intereses	-	52.032,0	93.600,0	114.470,4	130.080,0	145.689,6
Inversiones iniciales						
Muebles y enseres	21.000,0					
Gasto legalización	3.154,2					
Gastos Operación						
Personal		6.119,5	6.119,5	6.119,5	6.119,5	6.119,5
Parafiscales		4.968,9	4.968,9	4.968,9	4.968,9	4.968,9
Seguridad social		11.606,3	11.606,3	11.606,3	11.606,3	11.606,3
Prestaciones		13.109,3	13.109,3	13.109,3	13.109,3	13.109,3
Honorarios		21.600,0	21.600,0	21.600,0	21.600,0	21.600,0
arriendo y servicios		18.840,0	18.840,0	18.840,0	18.840,0	18.840,0
Total Egreso	24.154,2	76.244,0	76.244,0	76.244,0	76.244,0	76.244,0
Flujo Neto	-24.154,2	-24.212,0	17.356,0	38.226,4	53.836,0	69.445,6

EVALUACION FINANCIERA

INDICADOR	VALOR
TIR	48%
VPN (32%)	19.146, 6
Relacion B/C	1,7
Factor Recuperacion (AÑO)	9 4 ,0

II. ANEXOS DE CUADROS Y TABLAS. PROYECTOCOOPERATIVA

1. ANALISIS ENTRORNO / SECTOR

ANEXOS DE CUADROS.

Cuadro 4. Variables económicas: indicadores financieros, del macro entorno; objeto del análisis del macro entorno.

INDICADORES FINANCIEROS: VARIABLES ECONÓMICAS DEL MACRO ENTORNO.		
Otras variables económicas:	Indicadores de variables económicas	VARIABLES ECONÓMICAS: cooperativa ahorro y crédito. Productos:
La inflación	El (IPC) Índice precios al Consumidor, a 2017, se ubicó en 4,09%. Según el departamento administrativo nacional estadística (DANE).	servicios cooperativos; inflación del 5%, sobre economía, costo de vida, de la región.
Tasas de interés	Tasas interés varían según organizaciones financieras: del Estado, privadas, cooperativas solidarias. En Bancos: desde el 10% hasta 30%, créditos de consumo. Banco agrario sobre 10%; Fondo nacional de Ahorros desde 12 a 14%; organizaciones solidarias, desde 12 a 20%	Productos: Servicios créditos cooperativos, para comunidad de asociados, con una tasa de interés del 12%. Sobre productos créditos: 1. Libre inversión, 2. Vivienda, 3. Estudios, 4. Vehículos, 5. Consumos, gastos personales.
Adquisición de recursos	Captaciones por aportes de los asociados, por aportes en ahorros y créditos. De la población afiliados: parroquias, sacerdotes.	Población: personas jurídicas, 120 parroquias; y personas naturales, 160 sacerdotes.
Rentabilidad	Sobre tasa de interés del 12%, productos en servicios de créditos, a la comunidad de los asociados a cooperativa.	Sobre tasa de interés del 12%, de rentabilidad por intereses en productos créditos cooperativos.
Valor del precio interno bruto PIB.	Valor del 2017; 3.8% anual. incremento por trimestre del 0.7%. Sube con variación de 1.4% en previsión para el 2.018.	Niveles economía colombiana, del PIB; comparado con niveles de economía, otros países del mundo.
Indicadores financieros: Tasa interna retorno TIR.	Sobre valor precio neto VPN. Tasa de descuentos del 15% pymes; con proyección a cinco años. (5%,10%,15%,20%)	Inversión inicial: Flujos netos caja; tasa de descuento, cálculo de VPN.
Políticas: económicas cooperativas.	El ambiente económico, será favorable, con un impacto positivo, con un crecimiento del 12%, en el sector cooperativo.	Previsiones en: inflación, tasas de interés, estabilidad en la tasa de cambio, crecimiento del PIB.

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El cuadro N°4. Se observa en la descripción de otras variables económicas: inflación, tasas de interés, adquisición de recursos, rentabilidad, valor del precio interno bruto (PIB), tasa interna de retorno (TIR), indicadores financieros, políticas económicas. Los indicadores de cada una de las variables económicas; y las variables económicas de la cooperativa en ahorro y crédito, en el análisis del macro entorno.

Cuadro 5, resume la reglamentación, de la ley 454, para las cooperativas financiera, en ahorro y crédito, para todas las organizaciones del sistema cooperativo.

Cuadro N° 5. Normatividad colombiana de la actividad cooperativa.

NORMATIVIDAD COLOMBIANA DE LA ACTIVIDAD COOPERATIVA.		
AÑO	LEY DECRETO	NORMATIVIDAD
1.988	ley 79	Vigorizan organizaciones financieras de segundo grado: Título I sobre el acuerdo cooperativo. Capítulo XI de las actividades financieras. Capítulo V sobre el régimen económico, artículo 54 establece, los excedentes resultan ejercicio cooperativo: 20% de reserva protección aportes sociales, 20% fondo de educación, 10% fondo de solidaridad. Capítulo XI actividades financieras.
1.998	ley 454	Regula la economía solidaria. Crea la Superintendencia de Economía Solidaria. Crea el fondo de garantías para cooperativas financieras y de ahorro y crédito.
2.004	Decreto 4400	Deducciones para las Cooperativas: 20% fondo educación; 20% fondo de protección de los aportes; y 10% fondo solidaridad.

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 5, resume la normatividad, reglamentación, conceptos y actividades; en cooperativas de ahorro y crédito, regulado por la ley colombiana, con la ley 454 de 1.998; reglamentada por el decreto nacional 1714 de 2.012; determinó el marco conceptual que regula la economía solidaria en el país, por el cual transforma el departamento administrativo nacional de cooperativas en departamento nacional de la economía solidaria, creando la Superintendencia de la economía solidaria y el fondo de garantías para las cooperativas financieras de ahorro y crédito, con las cuales se dictan normas sobre la actividad financiera para las cooperativas en Colombia.

Cuadro 6, resumen normatividad cooperativa en ahorro y crédito: la ley 454, 1998.

NORMATIVIDAD COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO: LEY 454 DE 1.998			
NORMATIVIDAD	REGLAMENTACION	CONCEPTOS	ACTIVIDAD
LEY 454 (1.998) Decreto. 1714(2.012)	Regula Economía solidaria.	Crea la Superintendencia y fondo de Garantías.	Cooperativas financieras de ahorro y crédito.
Decreto.1714: Cap. I Art.1. Art. 2. Art. 3.	Transforma: Supersolidaria. El Objeto de la ley. Para desarrollo integral humano. Protección, promoción y fortalecimiento.	Marco Conceptual. Define economía solidaria. Sin ánimo de lucro. Cooperativas	Economía solidaria. Sistema: socio económico, cultural y ambiental. Formas solidarias y asociadas.
Ley 454: Decreto 1714.	Organización cooperativa	Empresas en economía solidaria.	Ahorros y Créditos.
Decreto.1714. Cap. II. Art. 4. Art. 5.	Principios Economía solidaria. Fines de la economía solidaria	Primacía: Personas, trabajo, cooperación. Promover desarrollo integral humano.	Sobre: medios de producción. Generar prácticas solidarias. Acciones desarrollo y paz.
Cap. II. Art. 5.	Garantizar asociados: Trabajo, participación, información, gestión, formación, propiedad, beneficios, y distribución equitativa	Diseñar y participar: Planes, programas y proyectos desarrollo económico y social.	Economía solidaria. Contribuir práctica participativa.

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

3. ESTUDIO DEL MERCADO

ANEXOS DE TABLAS.

Formato N° 1:

Formato N°1. Instrumentos de encuesta a parroquias.

DATOS SOBRE LAS PARROQUIAS.

Parroquia: _____ Lugar: _____

Decanato: _____ Vicaría: _____

Representante Legal: _____ Periodo: _____

Respuestas: Marcar X en columna SI ____; NO ____; N/R. ____ (No responde).

ITEM	Encuesta sobre las Parroquias	SI	N O	N/R.
1	Social: los feligreses sostienen la parroquia.			
2	Económico: cubre las necesidades de la parroquia.			
3	Pastoral: invierte dinero en las actividades.			
4	Administrativo: se sostiene con los ingresos.			
5	Curia diocesana: paga los aportes puntualmente.			
6	Periódico La Verdad: paga a tiempo los aportes.			
7	Medios de evangelización: paga su contribución.			
8	Seminario mayor: paga los aportes a tiempo.			
9	C.C.B. entrega los aportes oportunamente.			
10	Santos lugares: da sus aportes a su tiempo.			
11	"Obolo" San Pedro: entrega en tiempo indicado.			
12	"Dona Nobis": entrega a tiempo sus aportes.			
13	"Buen Pastor": da a su tiempo sus aportes.			
14	Misión Familiar: entrega los aportes a tiempo.			
15	Misiones: aporta a tiempo el sostenimiento misionero.			
16	Migraciones/desplazados: da a tiempo aportes.			
17	Pastoral obispo: entrega aportes oportunos.			
18	Diezmos: paga oportunamente su contribución.			
19	Párroco: recibe asignación oportunamente.			
20	Personal: paga a tiempo sus servicios laborales.			
21	Servicios públicos: paga al día los servicios públicos.			
22	Inversiones: cubre Ingresos a invertir en parroquia.			
23	Sostenimiento: realiza actividades económicas extras: rifas, bonos, bazares, otras; la parroquia.			
24	Tiene fondos de ahorros la parroquia.			
25	Tiene créditos con entidades bancarias.			
26	Tiene otro sistema de préstamos o créditos.			
27	Desearía asociar la parroquia a cooperativa economía solidaria para el clero diocesano.			
28	Invertiría ahorros en cooperativa solidaria.			
29	Utilizaría servicios de créditos cooperativos.			
30	Integraría la parroquia en cooperativa solidaria.			
31	Quiere participar de beneficios cooperativos.			
32	Aportaría solidariamente a sistema cooperativo.			
33	Aceptaría voluntariamente ser asociado (C.A.S.E.S.)			
34	Desea libremente integrarse al sistema cooperativo			

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

Encuestado: _____ Investigador: _____

Formato N°2:

Formato N°2. Instrumento de encuesta dirigida a sacerdotes.

DATOS SOBRE LAS SACERDOTES.

Nombres: _____ Apellidos: _____

Documento: _____ Tel. _____ Celular: _____

Parroquia: _____ Servicio: _____

Respuestas: Marcar X en columna SI _____; NO _____; N/R. _____ (No responde).

N°	Encuesta a los Sacerdotes	SI	NO	N/R.
1	Paga puntual los aportes: Mutuo auxilio sacerdotal colombiano.			
2	Paga puntual los aportes del mutuo auxilio diocesano.			
3	Cancela los seguros colectivos en tiempo oportuno.			
4	Contribuye oportunamente con sus aportes.			
5	Recibe su asignación mensual oportunamente.			
6	Sus ingresos satisface las necesidades familiares.			
7	Satisface necesidades económicas personales.			
8	Se trasporta en vehículo personal.			
9	Posee vivienda propia en patrimonio personal.			
10	Tiene fondos de ahorros personales.			
11	Tiene créditos con entidades bancarias.			
12	Tiene otro sistema de préstamos o créditos.			
13	Desearía asociarse a cooperativa economía solidaria.			
14	Invertiría ahorros en cooperativa sacerdotal.			
15	Realizaría servicios de créditos cooperativos.			
16	Quiere integrarse a cooperativa sacerdotal.			
17	Quiere participar de beneficios cooperativos.			
18	Aportaría solidariamente a sistema cooperativo.			
19	Aceptaría voluntariamente ser asociado (C.A.S.E.S.)			
20	Desea libremente integrarse al sistema cooperativo			

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

Encuestador: _____ Investigador: _____

Formato N° 3:

Formato N°3. Resultados tabulados de encuesta sobre muestra 60 parroquias.

La investigación con los instrumentos de encuesta, resultados, tabulados y procesados.

En valores promedios relativos, porcentajes.

ITEM	ENCUESTA SOBRE LAS PARROQUIAS	SI	NO	N/R.
	Sobre administración económica	%	%	%
1	Social: los feligreses sostiene la parroquia.	53.3	30.0	16.7
2	Económico: cubre las necesidades de la parroquia.	43.3	38.3	18.4
3	Pastoral: invierte dinero en las actividades.	45.0	35.0	20.0
4	Administrativo: se sostiene con los Ingresos.	38.3	46.7	15.0
5	Curia diocesana: paga los aportes puntualmente.	48.3	43.4	08.3
6	Periódico La Verdad: paga a tiempo los aportes.	63.3	31.7	05.0
7	Medios de evangelización: paga su contribución.	63.3	23.4	13.3
8	Seminario mayor: paga los aportes a tiempo.	60.0	28.3	11.7
9	C.C.B. Entrega los aportes oportunamente.	73.3	20.0	06.7
10	Santos Lugares: da sus aportes a su tiempo.	75.0	20.0	05.0
11	"Obolo" San Pedro: entrega en tiempo indicado.	73.3	21.7	05.0
12	"Dona Nobis": entrega a tiempo sus aportes.	65.0	25.0	10.0
13	"Buen Pastor": da a su tiempo sus aportes.	56.7	28.3	15.0
14	Misión Familiar: entrega los aportes a tiempo.	81.7	15.0	03.3
15	Misiones: aporta a tiempo el sostenimiento misionero	68.3	25.0	06.7
16	Migraciones/desplazados: da a tiempo aportes.	68.3	18.4	13.3
17	Pastoral obispo: entrega aportes oportunos.	70.0	20.0	10.0
18	Diezmos: Paga oportunamente su contribución.	61.7	31.6	06.7
19	Párroco: recibe asignación oportunamente.	71.7	20.0	08.3
20	Personal: paga a tiempo sus servicios laborales.	61.7	26.6	11.7
21	Servicios públicos: paga al día los servicios públicos.	60.0	26.7	13.3
22	Inversiones: cubre ingresos a invertir en parroquia.	38.3	41.7	20.0
23	Sostenimiento: realiza actividades económicas extras: rifas, bonos, bazares, otras; la parroquia.	63.3	21.7	15.0
24	Tiene fondos de ahorros la parroquia.	45.0	38.3	16.7
25	Tiene créditos con entidades bancarias.	20.0	61.7	18.3
26	Tiene otro sistema de préstamos o créditos.	30.0	58.3	11.7
27	Desearía asociarse la parroquia a cooperativa economía solidaria para el clero diocesano.	76.7	08.3	15.0
	Sobre crear cooperativa en diócesis			
28	Invertiría ahorros en cooperativa solidaria.	63.3	26.7	10.0
29	Utilizaría servicios de créditos cooperativos.	56.7	33.3	10.0
30	Integrarse la parroquia en cooperativa solidaria.	80.0	13.3	06.7
31	Quiere participar de beneficios cooperativos.	56.7	33.3	10.0
32	Aportaría solidariamente a sistema cooperativo.	76.7	10.0	13.3
33	Aceptaría voluntariamente ser asociado (C.A.S.E.S.)	80.0	10.0	10.0
34	Desea libremente integrarse al sistema cooperativo	76.7	10.0	13.3
	Suman Promedio Valores Relativos	60.7	27.7	11.6

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La investigación con los instrumentos de encuesta, resultados, tabulados y procesados.

Formato N°4. Resultados tabulados de encuesta sobre muestra 60 Sacerdotes.
promedios relativos, porcentajes.

ITEM	ENCUESTA A LOS SACERDOTES	SI	NO	N/R.
	SOBRE ECONOMIA PRESBITEROS	%	%	%
1	Paga los aportes de MASC mensualmente.	53.3	38.4	08.3
2	Paga puntual aportes del mutuo auxilio diocesano.	61.7	25.0	13.3
3	Cancela los seguros colectivos en tiempo oportuno.	71.6	21.7	06.7
4	Contribuye oportunamente con sus aportes.	63.3	26.7	10.0
5	Recibe su asignación mensual oportunamente.	53.3	38.4	08.3
6	Sus ingresos satisface las necesidades familiares.	36.7	55.0	08.3
7	Satisface necesidades económicas personales.	36.7	53.3	10.0
8	Se trasporta en vehículo personal.	50.0	36.7	13.3
9	Posee vivienda propia en patrimonio personal.	36.7	43.3	20.0
10	Tiene fondos de ahorros personales.	21.7	63.3	15.0
11	Tiene créditos con entidades bancarias.	20.0	66.7	13.3
12	Tiene otro sistema de préstamos o créditos.	13.3	70.0	16.7
	SOBRE CREAR COOPERATIVA			
13	Desearía asociarse a cooperativa economía solidaria	66.7	20.0	13.3
14	Invertiría ahorros en cooperativa sacerdotal.	51.7	33.3	15.0
15	Realizaría servicios de créditos cooperativos.	66.7	20.0	13.3
16	Quiere integrarse a cooperativa sacerdotal.	73.3	20.0	06.7
17	Quiere participar de beneficios cooperativos.	65.0	21.7	13.3
18	Aportaría solidariamente a sistema cooperativo.	66.7	20.0	13.3
19	Aceptaría voluntariamente ser asociado (C.A.S.E.S.)	73.3	20.0	06.7
20	Desea libremente integrarse al sistema cooperativo	70.0	20.0	10.0
	Suman Promedio Valores Relativos	52.6	35.7	11.7

Fuente: del autor, investigador y estudio del proyecto cooperativo.

4. Estudio Técnico/Operacional

4.1 Localización del proyecto.

En el siguiente mapa geográfico, se aprecia el territorio, con los municipios, en su extensión territorial, de la diócesis de Cúcuta: señala los 12 municipios: Cúcuta; Villa del Rosario; los patios; Zulia; san Cayetano; Santiago; gramalote; El Carmen de Nazareth; Lourdes; Villa caro; Bucarásica; Sardinata; en la extensión territorial, de la diócesis.

Mapa 1. (geográfico) Entorno: extensión territorial, con sus municipios; Diócesis de Cúcuta.



Mapa de la diócesis de Cúcuta.

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

4.2. Tamaño del Proyecto.

□ Capacidad de Producción. En la siguiente cuadro 31, describe el tamaño del proyecto cooperativo, en la capacidad de producción.

Cuadro N° 31. Capacidad de producción. Tamaño del proyecto

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN. TAMAÑO DEL PROYECTO COOPERATIVO					
ENTORNOS: Macro: 4 vicarías territoriales; Micro: 16 decanatos.		PRODUCTOS: Servicios ahorros y créditos.		CAPTACIONES: Aportes asociados.	
Población	Afiliados	Ahorros	créditos	Mensual	Anual
1.parroquias	120	Volumen asociados 120	1, libre inversión; 2, vivienda; 3, estudio; 4, vehículo; 5, consumo.	Aportes afiliados:	Volumen asociados:
2.sacerdotes	160	Volumen asociados 160		Parroquias 120; sacerdotes 160 Afiliados 280	personas jurídicas120; personas naturales 160
Potencial captaciones aportes asociados: \$ 150.000		Aportes mensual: \$42.000.000		Aportes Anual \$ 504.000.000	
		Tamaño del mercado: Captaciones aportes comunidad de asociados.		Ingresos intereses 20% por productos créditos	
Crecimiento promedio sobre IPC 5.0%. de crecimiento estimado por año.					

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

En el anterior cuadro 31, refleja el tamaño del proyecto cooperativo, en la capacidad de producción. Entornos: macro: 4 vicarías territoriales; micro: 16 decanatos; con la población y afiliados: parroquias 120, sacerdotes 160. Los productos en servicios de ahorros y crédito: libre inversión, vivienda, estudio, vehículo, consumo; en volumen de asociados a la cooperativa; captaciones por aportes de asociados, mensual y anual, de las personas jurídicas y naturales; ingresos por intereses en productos créditos; en relación con el tamaño del mercado, en las captaciones por los aportes de la comunidad de asociados; con el crecimiento en promedio del 5.0% sobre el IPC; de crecimiento estimado por año, del proyecto cooperativo.

4.6. Construcciones y Distribución en Planta.

Foto 1. Imagen fachada exterior sede cooperativa.



Imagen fachada exterior, tomada en cámara fotográfica.

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

La imagen anterior, ubica la infraestructura, donde funcionará la sede de la sede cooperativa, en alquiler de los locales, las oficinas, del tercer piso de la Sede de la Curia diocesana, ubicada en Av. 1 calle 25, del Barrio San Rafael de Cúcuta; los espacios físicos consta de: cuatro (4) oficinas, para la administración cooperativa y un espacio de sala de espera, para los servicios de los asociados a la cooperativa; las oficinas y espacio físico, para el funcionamiento administrativo de la cooperativa, será en alquiler, en locales del tercer piso, de la curia diocesana.

4.7. Plan de Producción. El siguiente cuadro 33, describe el plan de producción, de servicios cooperativos: productos, captaciones, entornos.

PLAN DE PRODUCCION DE SERVICIOS COOPERATIVOS.					
PRODUCTOS: Servicios ahorros; Y servicios créditos.		CAPTACIONES: Aportes por asociados.		ENTORNOS: Macro: 4 vicarías territoriales; Micro: 16 decanatos.	
AHORROS	CRÉDITOS	MENSUAL	ANUAL	POBLACIÓN	AFILIADOS
Captaciones por aportes asociados	Distribución productos:	Aportes afiliados:	Volumen asociados:	1.parroquias	120
Captaciones aportes, intereses: 10% y 12% en productos créditos cooperativos	1, libre inversión 20% 2, vivienda 20% 3, estudio 20% 4,Vehículo20% 5,consumo20%	Parroquias 120; sacerdotes 160	personas jurídicas120; personas naturales 160	2.sacerdotes	160
		Volumen Afiliados 280		Aportes asociados \$ 150.000	Potencial afiliados 280
Potencial captaciones aportes asociados: \$ 150.000		Aportes mensual: \$42.000.000		Aportes Anual \$ 504.000.000	
Tamaño del proyecto: potencial afiliados 280		Tamaño del mercado: volumen asociados: captaciones aportes; comunidad de asociados.		Ingresos intereses 10% y 12% por productos créditos	
Crecimiento promedio IPC. 5.0%; crecimiento estimado por año. Proyección a cinco años: proyecto cooperativo.					

Fuente: del autor; investigador y estudio del proyecto cooperativo.

El anterior cuadro 33, refleja el plan de producción, de los servicios cooperativos: Productos: Servicios ahorros por captaciones de asociados; servicios créditos, en productos distribuidos: 1, libre inversión 20%; 2, vivienda 20%; 3, estudio 20%; 4, vehículo20%; 5, consumo 20%. Captaciones por aportes mensuales y anuales, de los asociados, en volumen de asociados, de personas jurídicas: 120 parroquias; personas naturales: 160 sacerdotes. El plan de producción tendrá un crecimiento, en los entornos, Macro: por vicarías territoriales; micro: por decanatos territoriales; con un estimado de población: parroquias y sacerdotes afiliados; con aportes de \$150.000 por afiliados; en potencial estimado mensual, potencial estimado anual; están en relación con el tamaño de mercado, y el tamaño del proyecto; con ingresos por intereses en productos créditos, del 20%. Y con un crecimiento en promedio; del 5.0% sobre el IPC; por año, en proyección a cinco años, del proyecto cooperativo.

