

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CUPO ROTATIVO
JOVEN EN EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE LA COOPERATIVA
COOPETRABAN EN EL MUNICIPIO DE BELLO ANTIOQUIA**

VALENCIA CASTAÑEDA DIEGO ALEXANDER

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
ESPECIALIZACION EN GERENCIA DE PROYECTOS
MEDELLIN**

2017

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CUPO ROTATIVO
JOVEN EN EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE LA COOPERATIVA
COOPETRABAN EN EL MUNICIPIO DE BELLO ANTIOQUIA**

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
ESPECIALISTA EN GERENCIA DE PROYECTOS

VALENCIA CASTAÑEDA DIEGO ALEXANDER

Asesor:

ANDRÉS FELIPE HINCAPIÉ RODRÍGUEZ

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
ESPECIALIZACIÓN GERENCIA DE PROYECTOS**

Medellín, 2017

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Nota obtenida: _____

Dedico este trabajo de grado a mi familia, amigos y todas aquellas personas que me han acompañado a lo largo de mi formación académica y profesional, y a la vez me han ofrecido un apoyo incondicional en los distintos objetivos que me he trazado.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por las bendiciones que derramo sobre mí y me brindo la sabiduría para que yo pudiera hacer realidad uno de mis sueños educativos el cual es ser un especialista en gerencia de proyectos, después a mis padres los cuales fueron un bastión fundamental durante este año, a la institución universitaria Esumer la cual coloco a mi disposición las instalaciones físicas y su planta de docentes para que con ellos mi conocimiento y capacidades se fueran fortaleciendo cada vez más.

TABLA DE CONTENIDO

| | Pág.. |
|--|--------------|
| LISTAS ESPECIALES | 8 |
| Lista de Gráficos | 8 |
| Lista de Tablas | 9 |
| GLOSARIO | 10 |
| SIGLAS | 12 |
| RESUMEN | 13 |
| INTRODUCCIÓN | 15 |
| 1. Formulación y Descripción del Problema | 16 |
| 2. Justificación del Proyecto | 17 |
| 3. Objetivos | 19 |
| 3.1 General | 19 |
| 3.2 Específicos | 19 |
| 4. Limitación de la Investigación | 20 |
| 5. Marco de Referencia | 20 |
| 5.1 Estado del arte | 20 |
| 5.2 Marco teórico | 26 |
| 5.3 Marco conceptual | 36 |
| 6. Planteamiento Metodológico | 42 |
| 6.1 Tipo de investigación estudio descriptivo | 42 |
| 6.2 Diseño de la investigación estudio de caso con hechos o documentos que permiten obtener información. | 42 |
| 6.3 Método y pasos de investigación | 43 |
| 6.4 Tipos de fuentes que vamos a utilizar secundarias o consulta de expertos. | 43 |
| 7. Entrega y Divulgación del Proyecto Estrategia Comunicacional y Publicitaria | 43 |
| 8. Usuarios Potenciales y Sectores Beneficiados | 45 |
| 9. Formulación del Proyecto | 46 |
| 9.1 Análisis sectorial | 46 |
| 9.2 Análisis del mercado | 68 |
| 9.3 Análisis técnico | 103 |

| | |
|--|-----|
| | 7 |
| 10. Evaluación del Proyecto | 132 |
| 10.1 Evaluación financiera | 132 |
| 10.2 Conclusión general del proyecto y recomendaciones | 138 |
| REFERENCIAS | 141 |

LISTAS ESPECIALES

Lista de Gráficos

| | Pág. |
|---|-------------|
| Grafico 1: Proyecto de uso del efectivo fuente Asobancaria..... | 243 |
| Grafico 2: Asobancaria meta de la reducción del dinero en Colombia | 253 |
| Grafico 3: Ecosolidario cartera de las entidades financieras y cooperativas..... | 308 |
| Grafico 4:Ecosolidario número de entidades financieras y cooperativas..... | 29 |
| Grafico 5:Ecosolidario composición del sector financiero..... | 29 |
| Grafico 6: Cenicoop Incremento en la tasas de intereses | 665 |
| Grafico 7:Asobancaria tarjetas de crédito al 2015..... | 754 |
| Grafico 8: Asobancaria evolución anual de adultos con tarjetas de crédito | 754 |
| Grafico 9: Banca de las oportunidades componente de la cartera de consumo..... | 765 |
| Grafico 10: fuente Banca de las oportunidades estacionalidad o ciclo de vida de las tarjetas de crédito en el mercado colombiano..... | 79 |
| Grafico 11: fuente propia tarjetas de crédito por mes 2014 | 810 |
| Grafico 12: fuente propia tarjetas de crédito por mes 2015 | 821 |
| Grafico 13: fuente propia comparativo tarjetas de crédito | 821 |
| Grafico 14: Fuente ágil Esquema de funcionamiento del pago con tarjeta de crédito | 865 |
| Grafico 15: Fuente Dane población de Medellín a 2015..... | 876 |
| Grafico 16: fuente propia crecimiento de la demanda de las TDC en el mercado | 898 |
| Grafico 17: fuente propia aumento porcentual de la demanda de las TDC..... | 89 |
| Grafico 18: Fuente propia histórico de tasas de intereses de las TDC | 976 |
| Grafico 19: Fuente propia tasas actuales de TDC y cupos rotativos | 987 |
| Grafico 20: distribución espacial..... | 1155 |
| Grafico 21: Fuente propia organigrama..... | 1307 |

Lista de Tablas

Pág.

| | |
|--|-------|
| Tabla 1: Numero de entidades intermediarios financieros a diciembre 2015 | 50 |
| Tabla 2: Superfinanciera entidades del sector cooperativo y financiero de Colombia | 51 |
| Tabla 3: Superfinanciera Cooperativas de ahorro y crédito | 542 |
| Tabla 4: Fuente propia reporte de tarjetas de crédito | 787 |
| Tabla 5: Fuente propia saldo de cartera de las tarjetas de crédito | 798 |
| Tabla 6: Fuente propia proyección de la demanda de las TDC..... | 887 |
| Tabla 7: Número de unidades de tarjetas de crédito año a año con el crecimiento que se realizo en el estudio | 898 |
| Tabla 8: Crecimiento porcentual de las TDC año. | 89 |
| Tabla 9: Fuente propia oferta de cupos rotativos por cooperativas..... | 910 |
| Tabla 10: Fuente Superfinanciera oferta de tasas de intereses de las TDC..... | 932 |
| Tabla 11: Agencias existentes | 94 |
| Tabla 12: Fuente propia cartera de crédito anual en COOPETRABAN; Error! Marcador no definido.5 | |
| Tabla 13: Fuente propia capacidad instalada total COOPETRABAN | 1088 |
| Tabla 14: Fuente propia tiempo estimado por proceso..... | 1098 |
| Tabla 15: Fuente propia producto por mes..... | 11009 |
| Tabla 16: Fuente propia plazos cupo rotativo joven..... | 1121 |
| Tabla 17: Fuente propia cargo analista de tesorería | 1242 |
| Tabla 18: fuente propia analista del CEC..... | 1253 |
| Tabla 19: Fuente propia auxiliar de ahorro y crédito | 1264 |
| Tabla 20: Fuente propia auxiliar de cobranzas | 1285 |
| Tabla 21: Fuente propia gerente de agencia | 1286 |
| Tabla 22: Fuente propia ahorros en la cooperativa COOPETRABAN | 13129 |
| Tabla 23: Fuente propia composición de las fuentes de financiación | 13229 |
| Tabla 24: Fuente propia hoja de gastos y costos | 1340 |
| Tabla 25: Fuente propia depreciaciones | 1341 |
| Tabla 26: Fuente propia hoja de ingresos | 1341 |
| Tabla 27: Fuente propia préstamo en la entidad financiera..... | 1352 |
| Tabla 28: Fuente propia flujo de caja del proyecto | 1373 |
| Tabla 29: Fuente propia flujo de caja del inversionista..... | 1384 |
| Tabla 30: fuente propia estado de resultados..... | 1384 |
| Tabla 31: Fuente propia balance general | 1395 |
| Tabla 32: Fuente propia criterios de evaluación financiera..... | 1405 |
| Tabla 33: Fuente propia riesgos..... | 1406 |
| Tabla 34: Fuente propia efectos de los riesgos..... | 1416 |

Tabla 35: Fuente propia análisis de sensibilidad 1427

GLOSARIO

Asociado: Persona que forma parte de una organización en este caso de una cooperativa.

Autosostenible: Se refiere a algo que está en condiciones de conservarse o reproducirse por sus propias características, sin necesidad de intervención o apoyo externo.

Cifin: La CIFIN es un servicio privado de información, conformado por bases de datos de diverso carácter, a través de las cuales se muestra el comportamiento comercial y financiero de las personas que son reportadas a ellas.

Cupo rotativo: Es un cupo de crédito ligado a tu cuenta de ahorros o corriente, que te asigna tu banco de acuerdo a tus ingresos, su característica principal está constituida por la renovación del cupo disponible a medida que se van efectuando los pagos, además solo se cobra intereses sobre los montos que han sido transferidos a tu cuenta.

Datacredito: Es una central de información financiera y crediticia, que hace parte de las también llamadas “centrales de riesgo económico” que operan en Colombia.

Fiducuenta: Por medio de este fondo puedes mantener visibles tus recursos y optimizar el manejo de tu liquidez.

Fidurenta: es una alternativa de inversión, con pacto de permanencia, diseñada para aquellas personas o empresas que cuentan con algunos excedentes de recursos y desean invertirlos en el mediano y largo plazo.

Multiahorro: ahorro programado en la cooperativa COOPETRABAN

Multidiario: ahorro a la vista el cual se maneja con la tarjeta débito.

Prosumidores: La palabra prosumidor es una combinación entre dos palabras, productor y consumidor. La diferencia es que productores hacen dinero, los consumidores lo gastan y los prosumidores hacen dinero mientras lo gastan.

Spin off: Es un término anglosajón que se refiere a un proyecto nacido como extensión de otro anterior, o más aún de una empresa nacida a partir de otra mediante la separación de una división subsidiaria o departamento de la empresa para convertirse en una empresa por sí misma.

Tarjeta de crédito: Tarjeta emitida por una entidad bancaria que permite realizar ciertas operaciones desde un cajero automático y la compra de bienes y servicios a crédito; generalmente es de plástico y tiene una banda magnética en una de sus caras.

Viabilidad: El análisis de la viabilidad es el estudio que dispone el éxito o fracaso de un proyecto a partir de una serie de datos base de naturaleza empírica: medio ambiente del proyecto, rentabilidad, necesidades de mercado, factibilidad política, aceptación cultural, legislación aplicable, medio físico, flujo de caja de la organización.

SIGLAS

Asobancaria: Asociación bancaria y de entidades financieras de Colombia

Camacol: Cámara colombiana de la construcción

Cenicoop: Centro de investigación del cooperativismo

Conpes: El consejo nacional de política económica y social

COOPETRABAN: Cooperativa nacional de trabajadores

Confecoop: Confederación de cooperativas de Colombia

CDT: Certificado de depósito a término

CDAT: Certificado de depósito a término (no es negociable)

DRI: Fondo de cofinanciación para la inversión rural

EOFS: Estatuto orgánico del sistema financiero

Findeter: Financiera de desarrollo territorial

DTF: Tasa de depósito a término fijo

Fogacoop: fondo de garantías de entidades cooperativas

Fogafin: Fondo de garantías de instituciones financieras

MIS: Marco Integral de Supervisión

SFC: Superintendencia Financiera de Colombia

Supersolidaria: Súper intendencia de la economía solidaria

Superfinanciera: La súper intendencia financiera de Colombia

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CUPO ROTATIVO
JOVEN EN EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE LA COOPERATIVA
COOPETRABAN EN EL MUNICIPIO DE BELLO ANTIOQUIA**

Resumen

Autor:

Diego Alexander Valencia Castañeda

Palabras claves:

Cupo rotativo joven, estudio de viabilidad, cooperativa COOPETRABAN, tarjetas de crédito.

El cupo rotativo joven será un producto de crédito dirigido a los asociados o prospectos asociados de la cooperativa COOPETRABAN que tengan una edad entre 23 y 28 años, que posean o sean beneficiarios de ahorros en ella, con el cupo rotativo joven se pretende ampliar la base de datos de asociados jóvenes los cuales serán los futuros consumidores financieros de la economía colombiana, también será un producto competitivo ya que tendrá tasas de intereses razonables y acordes a las políticas de COOPETRABAN. El cupo rotativo funcionará como un spin off el cual ayudará a aumentar los excedentes de COOPETRABAN y así la cooperativa podrá hacer más gestión social que es uno de los objetivos estratégicos de las cooperativas colombianas.

**VIABILITY STUDY FOR OPENING OF FIRST ROTATING QUOTA IN
PORTAFOLIO OF SERVICES OF COOPERATIVA COOPETRABAN IN THE
MUNICIPALITY OF BELLO ANTIOQUIA.**

Author:

Diego Alexander Valencia Castañeda

Key Words:

Young, rotary quota, viability study, COOPETREBAN cooperative, credit card.

Summary of the Young rotary quota will be a credit product addressed to the associates or prospective associates of the Coopetraban cooperative who are between 23 and 28 years old and who have or are beneficiaries of savings in it, with the Young rotating quota is intended expanding the database of Young associates who will be the future financial consumers of the Colombian economy, will also be a competitive product because it will have reasonable interest rates and in accordance with Coopetraban policies. The rotating quota will function as a spin off which will help increase surpluses and so the cooperative can do more social management that is one of the Colombian cooperatives.

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CUPO ROTATIVO
JOVEN EN EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE LA COOPERATIVA
COOPETRABAN EN EL MUNICIPIO DE BELLO ANTIOQUIA**

En el presente trabajo se analiza la viabilidad para la apertura de un nuevo producto de crédito en la cooperativa COOPETRABAN el cual será un cupo rotativo joven para personas entre 23 y 28 años de edad, este cupo rotativo estará respaldado en los ahorros de los asociados ya que con esta medida se protegerá la cartera de la organización, las fuentes de investigación principales que se utilizaran serán paginas oficiales como la superintendencia financiera, supersolidaria el banco de la republica entre otras páginas las cuales transmitan información del sector solidario y financiero del país.

Se usa como producto principal de comparación las tarjetas de crédito de las diferentes entidades financieras y cooperativas del país con el fin de determinar la oferta y demanda de esta clase de productos, se respetaran las políticas de otorgamiento de crédito que se rigen en COOPETRABAN para que así el cupo rotativo se convierta en un proyecto estratégico el cual le apunte a la planeación estratégica y a sus perspectivas la financiera, la del asociado, la de procesos internos, la del medio ambiente y la del talento humano.

1. Formulación y Descripción del Problema

Para estudio de viabilidad de la apertura de un cupo rotativo joven en el portafolio de servicios de la cooperativa COOPETRABAN el problema que se encuentra al realizar este proyecto es la disposición de los grupos de interés que giran alrededor de la iniciativa, los cuales son: Cooperativa COOPETRABAN, Colaboradores, asociados jóvenes entre los 23 - 28 años, titulares de CDAT'S en la cooperativa los cuales serán garantías, Aliado estratégico banco de Bogotá y Comercio en general para aceptar el producto, unos de los ítems más relevantes son los costos financieros los cuales fueron actualizados por el congreso con el decreto de la ley 1793 del 07 de julio del 2016” Los clientes de las entidades autorizadas para captar recursos del público a través de cuentas de ahorro y/o depósitos electrónicos podrán disponer de todo el dinero que tienen depositado en sus cuentas de ahorros o depósitos electrónicos, sin tener la obligación de mantener un saldo mínimo, para el aliado estratégico y COOPETRABAN eso uno de los factores más importantes ya que las tarjetas si no tienen saldo mínimo se bloquean y el asociado debe de pagar una nueva y por reglamento de la Cooperativa si esto pasa el cupo se inactiva. En este sentido, las entidades facilitarán los mecanismos para este fin sin que el cliente incurra en costos adicionales (republica, Artículo de la presidencia de la, 2016) esto es importante ya que en la Cooperativa los cupos rotativos se manejan con la tarjeta debito que tiene afinidad con el banco de Bogotá, la implementación y modificación de la tecnología es algo en lo que se debe de trabajar para que la organización este a la vanguardia del sector cooperativo de Colombia y así tener seguridad en la utilización del producto, este proyecto se plantea ya que en la Cooperativa las políticas de crédito son

muy cerradas para los jóvenes si se va acceder a alguna línea de crédito en la entidad por la modalidad de pago personal (pago por taquilla) mínimo debe de tener 30 años y generar unos ingresos iguales o superiores a dos millones de pesos (\$2.000.000), por otro lado cuando se ofrece un producto o servicio a los asociados no son proyectos bien estructurados desde la parte técnica y teórica, tampoco se evidencia una estrategia de planeación para minimizar los riesgos, en otros aspectos se observa que la cooperativa tiene un paradigma acerca de afiliar a asociados jóvenes a sus productos de crédito, esto conlleva a que sus sistemas de información y tecnología no estén a la vanguardia de las empresas de hoy ya que este nicho de mercado exigen este tipo de herramientas , lo que dificulta a los colaboradores ofrecer un servicio ágil y rápido para los asociados si se mira en tiempos de respuesta de la aprobación y el desembolso de los créditos en comparación con otras entidades, las cuales invierten en este factor de competitividad, por otro lado la mayoría de las transacciones se deben de hacer en las agencias y por los empleados lo que aumenta su carga laboral para cumplir con lo planteado por la empresa y lo requerido por los asociados, para los jóvenes acceder al sector financiero o cooperativo en Colombia el cual está conformado por bancos, Cooperativas, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, almacenes generales de depósitos, entre otros a los cuales para este grupo de interés es muy difícil por las exigencias del mercado lo que implica a que los padres o representantes de los menores tengan que asumir los gastos financieros de sus hijos o beneficiarios jóvenes.

2. Justificación del Proyecto

El proyecto del cupo rotativo joven para la cooperativa COOPETRABAN se hará con el fin de que la Cooperativa aumente el número de asociados, si se aumenta el número de asociados y si estos acceden al crédito se aumentarían los excedentes, para el sector cooperativo aumentar este ítem quiere decir que se hará más trabajo en los campos de educación y con la comunidad, como son la cartilla de valores, los parques recreativos, las donaciones y beneficios que se otorgan a los asociados con el aumento de los mismos, también se cumplirá la política de la cooperativa que es el ofrecer productos de ahorro y crédito socialmente responsable que es lo que caracteriza a la organización y da un valor agregado en el mercado con unas tasas de intereses competitivas, con asesorías partiendo desde los valores corporativos de la honestidad y responsabilidad del colaborador hacia el asociado, con esto se pretende ampliar el portafolio de servicios y el mercado objetivo será mucho más extenso por ende los empleados tendrán muchos más campo de acción para cumplir sus metas comerciales, con este producto también se pretende generar más empleo ya que se necesitara personas para atender dichas operaciones que se hacen habitualmente en COOPETRABAN como son las transacciones de caja, de crédito y apertura de ahorros, todos estos factores llevaran a que el producto sea exitoso y tenga impacto en la rentabilidad de la organización, con este producto se pretende que los jóvenes incursionen en el sector cooperativo y financiero sin riesgos a que sean reportados negativamente en las centrales de riesgo, según portafolio en un reporte negativo en las centrales de riesgo la persona tendrá los siguientes inconvenientes: “. Si se atrasa en un crédito y no soluciona a tiempo esta deuda quedará reportado negativamente así: En Datacrédito: Dos (2) años contados a partir del momento en que se ponga al día. En Cifin: Hasta un máximo de

cinco (5) años a partir del momento en que se ponga al día. También podrán negarle tarjetas de crédito, apertura de cuentas corrientes, financiación educativa, créditos rotativos y cualquier otra línea de financiación para vivienda, vehículo, estudio, viaje, etc (portafolio, 2008). Por el contrario, un historial crediticio amplio y sano según portafolio las personas podrán tener beneficios como:” Si está al día y ha manejado bien sus créditos, este historial hará que sea mucho más fácil el que le otorguen nuevos créditos. Si es 'buena paga' no necesitará ante las instituciones financieras referencias comerciales o personales para la consecución de un crédito. Evitará acudir a prestamistas que le pedirán diferentes referencias para otorgar un crédito en efectivo a altas tasas de interés (Periodico portafolio, 2008), con el cupo rotativo se hará también un proceso de responsabilidad financiera y económica de los jóvenes y los padres de familia podrán monitorear los gastos de sus hijos, otro grupo de intereses que se verá beneficiado con la apertura del cupo rotativo joven será el aliado estratégico el banco de Bogotá que es el que expide las tarjetas débito y cuenta corriente de la cooperativa COOPETRABAN lo que significa que aumentara sus ingresos y el número de clientes en su red de cajeros por último se verá beneficiado el comercio en general ya que los jóvenes empezaran a usar el cupo rotativo para hacer compras.

3. Objetivos

3.1. General

Desarrollar un estudio de viabilidad de una agencia que se encargue de la apertura de un cupo rotativo joven en la cual sea una línea de negocio auto sostenible en el portafolio de productos de la cooperativa COOPETRABAN

3.2. Específicos

- Realizar un estudio de mercado en la oferta de productos financieros a jóvenes para determinar los niveles de accesibilidad al sistema bancario y cooperativo de Colombia
- Elaborar un estudio técnico que permita determinar los requerimientos para poner en marcha el producto de crédito denominado cupo rotativo joven en la cooperativa COOPETRABAN
- Estructurar y evaluar el estudio de riesgos financiero para la viabilidad de la generación del modelo de negocio en la cooperativa COOPETRABAN

4. Limitaciones de la Investigación

- Nueva ley de costos financieros: se refiere a la nueva ley 1793 de costos financieros la cual fue aprobada por el congreso el 07 de julio de 2016, para COOPETRABAN esta ley es muy importante ya que los cupos rotativos van en la misma tarjeta de ahorro de los asociados.
- Políticas: el trabajo se centrará en las políticas de ahorros y crédito de la cooperativa COOPETRABAN, según el reglamento interno.
- Centralización de las operaciones de crédito cuando son por pago personal: la Cooperativa y su gerencia general en particular manifiestan que todas las operaciones de pago personal deben de ser controladas desde esta área lo que desautoriza el centro de estudios de crédito CEC.
- Competencia: la competencia tiene muchas ventajas con respecto a la Cooperativa cuando de garantías se trata.

5. Marco de Referencia

5.1. Estado del arte

La Cooperativa COOPETRABAN ha realizado varios proyectos y productos dirigidos a jóvenes los cuales han sido muy exitosos el último producto fue uno llamado Multiestudio el cual era un ahorro programado para educación, se tuvo que dejar de ofrecer en el portafolio debido a que las políticas y el reglamento del mismo no fue claro desde el principio, y hubo muchos inconvenientes a la hora de liquidar su beneficio a los asociados, por otro lado a nivel financiero Bancolombia lleva la ventaja trabajando con los jóvenes del país con productos tanto de ahorro como de crédito como la tarjeta de crédito master Card joven, vive la U. Asobancaria y la Supersolidaria están trabajando para que todas las empresas de estos dos (2) sectores incorporen productos para este nicho de mercado.

La idea que se tiene con el proyecto es aumentar la base de asociados activos en la cooperativa con crédito, por lo que se busca potencializar a los próximos consumidores masivos de productos financieros, las buenas practicas hay que seguirlas, lo que hace Bancolombia con este nicho de mercado es fidelizar, cuando se le hace una pregunta a un joven donde tiene o quiere abrir una cuenta de ahorros o hacer su primer crédito manifiesta que en Bancolombia después se le pregunta ¿Por qué?, y responden porque es la más grande, es la primera que se me viene a la cabeza y la más importante de todas es que abre las puertas para acceder al sector financiero a personas que apenas están empezando su historial crediticio.

El cupo rotativo ayudará a la Cooperativa a la nueva planeación estratégica 2017 – 2019 ya que con este producto se cumplirá con las 5 perspectivas de la planeación las cuales son:

- Perspectiva financiera
- Perspectiva del asociado
- Perspectiva de procesos internos
- Perspectiva de tecnología y medio ambiente
- Perspectiva del talento humano

El producto impactara en la perspectiva financiera aumentando los excedentes, en la de procesos internos ayudara a la estandarización de los procesos ya que se contara con personal y tecnología adecuada, en la del asociado tendrá más productos para elegir dentro de la Cooperativa, la de la tecnología y medio ambiente ayudara que no se imprima tanto papel ya que las nuevas generaciones desean que la mayoría de información del llegue a sus correos electrónicos a lo que la Cooperativa tendrá que invertir en ella y en la perspectiva del talento humano el área tendrá que motivar más al personal con capacitaciones e incentivos , por otro lado tendrá que hacer nuevas incorporaciones a la Cooperativa para atender los nuevos procesos para la implementación del cupo, si se cumple esta planeación tanto la Cooperativa y el cupo rotativo joven estará apuntando a la misión y la visión de la organización las cuales son: Misión "Entregar servicios integrales de Ahorro y Crédito que superen las expectativas de los asociados y generen progreso y bienestar para nuestro equipo humano". Visión "Ser la mejor opción cooperativa para contribuir al desarrollo económico, social y cultural de los asociados y de su entorno".

Con el cupo rotativo joven la organización también hará un aporte importante a el proyecto que tiene Asobancaria para el 2018 que es rebajar el uso de efectivo al 8.5%"

REDUCIR EL USO DEL EFECTIVO EN COLOMBIA



Grafico 1: Proyecto de uso del efectivo fuente Asobancaria

El alto uso del efectivo trae consigo importantes costos económicos y sociales. Reduce el potencial de crecimiento económico, genera ineficiencias que promueven la economía sumergida (puesto que las transacciones realizadas por este medio no tienen trazabilidad), reducen la capacidad de control fiscal facilitando la evasión y elusión de impuestos, facilita la financiación de actividades ilegales y promueve la informalidad.

Con el fin de minimizar dichos efectos adversos, el Gobierno Nacional estableció en el Plan de Desarrollo la meta de reducir el uso del efectivo sobre M2. Sin lugar a dudas, esto es un gran avance en términos de política pública y ofrece un horizonte sobre el cual debemos trabajar.



(Asobancaria, 2016)

Grafico 2: Asobancaria meta de la reducción del dinero en Colombia

El proyecto tendrá que operar bajo el reglamento tanto de COOPETRABAN como de la Supersolidaria la cual se encarga de vigilar a las entidades de economía solidaria y se entiende por Supersolidaria a “ La Superintendencia de la Economía Solidaria la cual es un organismo descentralizado, técnico, adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonial que tiene por objeto la supervisión sobre la actividad financiera del cooperativismo y sobre los servicios de ahorro y crédito de los fondos de empleados y asociaciones mutualistas y, en general, el aprovechamiento o inversión de los recursos captados de los asociados por parte de las organizaciones de la economía solidaria. Así mismo, la Superintendencia de la Economía Solidaria supervisará las organizaciones de la economía solidaria que determine el Presidente de la República mediante acto general, que no se encuentren sometidas a la supervisión especializada del Estado con los objetivos y finalidades señalados en el artículo 35 de la Ley 454 de 1998. (Supersolidaria, 2006)

Otro ente regulador que se debe de tener en cuenta para el proyecto es la Superfinanciera ya que no solo se va hacer comparaciones con el sector solidario si no también con el sector financiero de Colombia “el propósito Superior de la Superintendencia Financiera de Colombia es Propender por la solvencia, disciplina y supervisión del Sistema Financiero de Colombia.

a) Objetivos estratégicos:

- Fortalecer la gestión funcional de la SFC
- Desarrollar la supervisión basada en riesgos bajo la metodología MIS
- Fortalecer la supervisión consolidada
- Robustecer los requerimientos prudenciales para las entidades vigiladas
- Contribuir con mecanismos de inclusión y educación financiera
- Velar por la protección al Consumidor Financiero
- Apoyar el desarrollo del Mercado de Capitales
- Fortalecer la gestión administrativa, financiera y defensa judicial de la Entidad

b) Naturaleza jurídica y objeto:

- Naturaleza Jurídica: La Superintendencia Financiera de Colombia, es un organismo técnico adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, con personería jurídica, autonomía administrativa y financiera y patrimonio propio.

- El Presidente de la República, de acuerdo con la ley, ejercerá a través de la Superintendencia Financiera de Colombia, la inspección, vigilancia y control sobre las personas que realicen actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento o inversión de recursos captados del público.

La Superintendencia Financiera de Colombia tiene por objetivo supervisar el sistema financiero colombiano con el fin de preservar su estabilidad, seguridad y confianza, así como, promover, organizar y desarrollar el mercado de valores colombiano y la protección de los inversionistas, ahorradores y asegurados.

c) **Funciones generales:** La Superintendencia Financiera de Colombia ejercerá las funciones establecidas en el decreto 2739 de 1991, “él se adecua la estructura de la comisión nacional de valores a su nueva naturaleza de superintendencia” y demás normas que la modifiquen o adicionen, el Decreto 663 de 1993 y demás normas que lo modifiquen o adicionen, la Ley 964 de 2005 y demás normas que la modifiquen o adicionen, las demás que señalen las normas vigentes y las que le delegue el Presidente de la República (Superfinanciera, 2001)

5.2. Marco teórico

El desarrollo económico del país en los últimos años está siendo jalonado por el sector cooperativo en Colombia ya que aporta al PIB 4.9% y genera más de 512.000 empleos directos, y con unos ingresos que superan quince mil doscientos \$15.200 millones de dólares anuales, portafolio hace un análisis del sector financiero en Colombia el cual es siguiente” A pesar de que han surgido algunas cooperativas de una forma no original al modelo, es decir empresas que han usado la forma sin serlo y que han maltratado el modelo, generando una mala imagen del sector, actualmente existen cerca de seis mil quinientas 6.500 cooperativas haciendo importantes aportes a la economía y la sociedad nacional. Así lo explica Darío Castillo Sandoval, presidente ejecutivo de Confecoop, Confederación de Cooperativas de Colombia cuando asegura que “somos un sector económico que ha sabido crecer y que se ha ido adaptando a las nuevas reglas del mercado y que ha permanecido a pesar de que no ha sido objeto de una política pública coherente que reconozca el modelo cooperativo y la necesidad de una mejor supervisión”. Este crecimiento se ve reflejado en un total de 5.9 millones de

asociados, cuyo aporte representa el 4.9% del PIB nominal nacional. “Particularmente hay que resaltar el rol que ha tenido el cooperativismo de ahorro y crédito en materia de inclusión financiera, el que ha hecho la labor justamente de llegar a la base de la pirámide desde hace muchos años y que por eso está sumando casi 4 millones 500 mil colombianos (4.500.00) copropietarios de ese tipo de cooperativas”, explica Castillo Sandoval de Confecoop, refiriéndose a las cifras oficiales de las cooperativas que están reportando a la Superintendencia de la Economía Solidaria. Por esto 1 de cada 4 colombianos se beneficia de un modelo cooperativo, con una presencia en más de 900 municipios del país, aportando a todos los sectores económicos de los cuales se puede resaltar el cooperativismo agropecuario “anclado en los territorios rurales”, afirma el presidente de Confecoop. Sumadas estas cifras, el cooperativismo se ha convertido en la medida más fuerte que tiene el Gobierno para “distribuir la riqueza, generar bienes públicos, y eso conecta con el tema del régimen tributario especial que tienen las cooperativas que no es una dádiva, es que estamos justamente donde el Gobierno a veces no llega, donde los bancos no han llegado, para generar inclusión financiera”. No en vano este es un sector que en el último año ha generado 512.834 puestos de trabajo, “sobre todo trabajo digno trabajo formal, sumando los empleos directos que genera el cooperativismo y sumando también las aún cooperativas de trabajo o sea las que perduraron después del decreto 2025 y que han sabido hacer uso correcto de la forma cooperativa” confirma Darío Castillo Sandoval.

Cooperativismo una oportunidad única de fortalecer la economía nacional

El cooperativismo se ha convertido en una nueva locomotora económica del país en la cual se habla de una economía para todos, “un país de copropietarios, donde se genera patrimonio para millones de personas de una forma incluyente, desde donde se genera riqueza de una forma colectiva y se reparte de una manera colectiva (Confecoop, 2014)

Como se recordará las cooperativas financieras en Colombia, se diferencian de las Cooperativas de ahorro y crédito en su capacidad legal para recibir depósitos de terceros, además de sus asociados. También su segunda característica es que son Vigiladas por Superfinanciera de Colombia. En tercer lugar, a partir de Julio de 2015 gozan del seguro de depósitos del Fondo de Garantías Cooperativas Fogacoop, con cobertura plena igual a los asegurados de Fogarín es decir la suma de veinte mil millones de pesos \$ 20.000.000.00. Actualmente son cinco (5) entidades: Cotrafa, CFA, Coofinep, JFK y Confiar, todas con sede principal en la ciudad de Medellín. El desarrollo financiero del sector cooperativo en Colombia ha ido mejorando con respecto a años anteriores ya que los colombianos han optado por acceder al cooperativismo por sus múltiples beneficios que dan a los asociados como son becas, auxilios y recreación, el crecimiento en cuanto activos se expresa de la siguiente manera: En promedio, los intermediarios financieros crecieron un 14,22%, cifra superior al resultado reflejado en el 2014 que fue del 12,44%; este crecimiento es atribuido a los bancos, los cuales crecieron en el 14,16%, pero en cifras absolutas su crecimiento fue de \$62,6 billones de pesos. Las Corporaciones Financieras tuvieron el mayor crecimiento porcentual con el 43,88%, superior al reflejado por las Cooperativas Financieras y las Cooperativas de Ahorro y Crédito unidas. Las Cooperativas Financieras crecieron en sus

activos en el 13,04% y las de ahorro y crédito solo en el 8%., cabe destacar que en el año 2014 las Cooperativas de Ahorro y Crédito crecieron el 13,6%. (Ecosolidario, 2016).

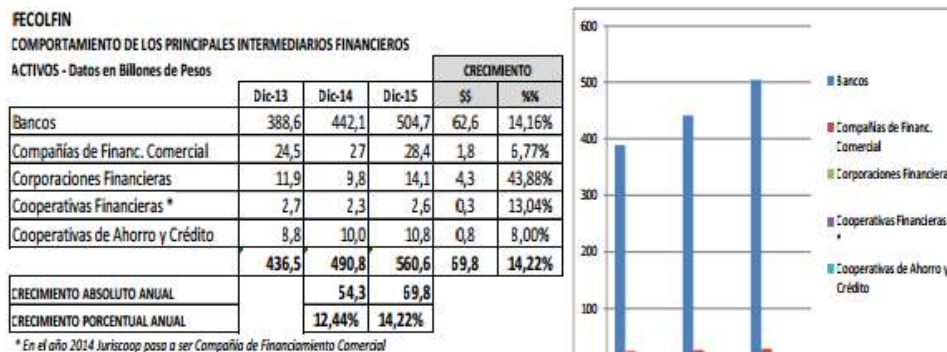


Grafico 3: Fuente Ecosolidario. Cartera de las entidades financieras y cooperativas

Depósitos el 2015 mostró una recomposición en la estructura financiera de las Cooperativas con actividad financiera, mientras los activos y por ende la cartera creció a un ritmo inferior al 8%, los depósitos presentaron un crecimiento superior al 9%.

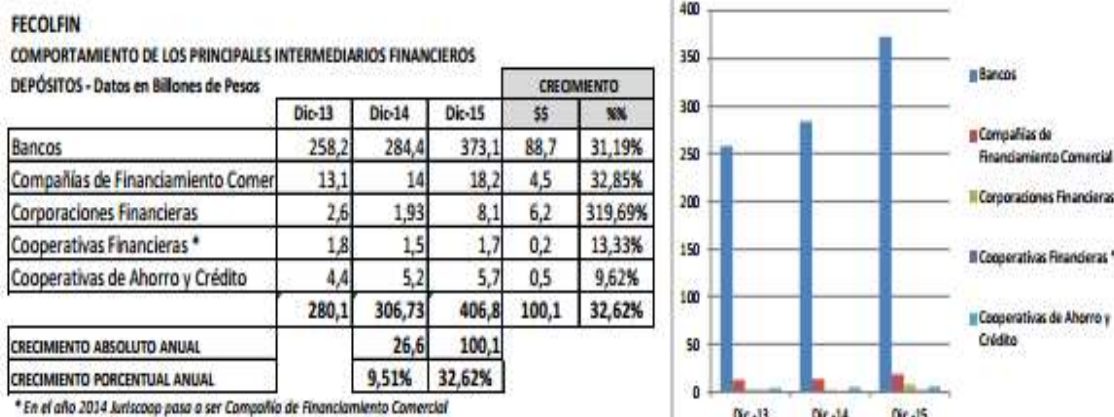


Grafico 4: Fuente Ecosolidario número de entidades financieras y cooperativas

El total de intermediarios financieros son de 233 de los cuales 182 son Cooperativas de Ahorro y Crédito, representando el 78,11%. Lo que indica que el sector cooperativo tiene un

gran porcentaje del mercado colombiano lo que indica que COOPETRABAN puede crecer mucho más de lo que se proyecta



Grafico 5: FuenteEcosolidario composición del sector financiero

Los excedentes de las Cooperativas en general, son la respuesta a la gestión de los administradores y que se caracteriza por los siguientes aspectos:

- Equilibrio entre los ingresos y egresos para determinar un margen positivo de intermediación. En algunos casos, las decisiones de reducir las tasas para competir en el mercado, pueden ser contraproducentes por que se estrecha el margen para cubrir los costos de los recursos y los gastos administrativos de la operación.
- Los ingresos vienen dados por las “cosechas” de créditos colocados a largo plazo, ejemplo 36 meses.
- Adicionalmente, los excedentes se construyen dentro de la prudencia del gasto, de cada entidad. Las Cooperativas priorizan gastos laborales, publicidad etc., y a veces con poco interés en la tecnología, dados los altos costos de la misma, lo cual es determinante para tener organizaciones exitosas y sostenibles.

Para el sector financiero y cooperativo en Colombia es de suma importancia conquistar el nicho de mercado de la nueva generación conocida como los milenarios o los nativos digitales nacidos entre 1980 y 2000. Ya que esta generación se caracteriza y distinguen por:

- Son idealistas: se consideran activos y críticos frente a las decisiones gubernamentales.
 - Son optimistas: son conscientes de las problemáticas de sus países.
 - Son competitivos: buscan mantener su propio estilo de vida,
 - Son precavidos y curiosos con las decisiones que puedan afectar su futuro.
 - Son pragmáticos, inquietos y arriesgados
 - Son prosumidores, es decir que además de consumir información en la Web, también producen contenidos de interés de acuerdo a sus gustos y áreas de afinidad, compartiéndoles en sus redes personales.
- Internet además de ser una herramienta de búsqueda de información e intercambio de experiencias, también funciona como medio de consulta antes de realizar cualquier compra física.
 - Uso masivo de las redes sociales. Además de intercambiar información con sus amigos y contactos, también están permanentemente informados sobre las tendencias y noticias de su interés. Comparten contenidos, crean nuevas relaciones, conexiones y círculos.
 - Familiarización innata con la comunicación, los medios y el universo digital.
 - Confianza plena en sus capacidades y habilidades.
 - Abiertos al cambio.
 - Quieren el control entre su vida laboral y personal
 - Buscan desarrollar nuevas ideas y emprender proyectos.
 - Sacan el mejor provecho a todo lo que hacen.
 - Viven por lo que les apasiona

Por todas estas características las empresas del sector financiero y cooperativo del país deben de estar a la vanguardia de la tecnología y centrarse en inversión tecnológica y apertura

de nuevos productos para ellos, porque estas personas son o serán los futuros consumidores del sector. Asobancaria, superfinanciera y supersolidaria tiene programas para jóvenes en cuanto a educación financiera e incentivan a cada organización a que saquen al mercado productos financieros para jóvenes, la educación financiera a penas se está incorporando al país desde el 2014 con nuevas asignaturas en los colegios que tengan que ver con economía y finanzas.

El proyecto del cupo rotativo joven también seguirá la ley de habeas data ya que es un producto del sector financiero y se debe de respetar la información de los clientes esta ley quiere decir lo siguiente: “La Ley 1266 de 2008, también conocida como Ley de Habeas Data, se aplica a todos los datos personales financieros, crediticios, comerciales y de servicios registrados en un banco de datos. En este sentido, la aplicación de la Ley 1266 de 2008 está encaminada a regular el uso de esa información y por tanto otro tipo de datos (por ejemplo, aquellos mantenidos en un ámbito exclusivamente personal o doméstico o los que se incluyen en una historia clínica) se encuentran excluidos de la aplicación de esta norma. La Ley General de Protección de Datos Personales próxima a ser promulgada, ampliará el espectro de protección en esta materia.

¿Qué es el derecho de Hábeas Data?

El derecho de hábeas data es aquel que tiene toda persona de conocer, actualizar y rectificar la información que se haya recogido sobre ella en archivos y bancos de datos de naturaleza pública o privada.

La Corte Constitucional lo definió como el derecho que otorga la facultad al titular de datos personales de exigir de las administradoras de esos datos el acceso, inclusión, exclusión, corrección, adición, actualización y certificación de los datos, así como la limitación en las

posibilidades de su divulgación, publicación o cesión, de conformidad con los principios que regulan el proceso de administración de datos personales. Asimismo, ha señalado que este derecho tiene una naturaleza autónoma que lo diferencia de otras garantías con las que está en permanente relación, como los derechos a la intimidad y a la información.

¿Quién es el titular de la información?

El titular de la información es la persona natural o jurídica a quien se refiere la información que reposa en un banco de datos. Ejemplo: Un usuario que celebró el contrato de prestación de servicio de comunicaciones.

¿Quién es la fuente de información?

La fuente de información es la persona, entidad u organización que recibe o conoce datos personales de los titulares de la información, en virtud de una relación comercial o de servicio o de cualquier otra índole y que, en razón de autorización legal o del titular, suministra esos datos a un operador de información, el que a su vez los entregará al usuario final. Ejemplo: El proveedor de servicios de comunicaciones.

Si la fuente entrega la información directamente a los usuarios, y no a través de un operador, tendrá la doble condición de fuente y operador y asumirá los deberes y responsabilidades de ambos.

¿Qué se entiende por vínculo de cualquier otra índole?

El vínculo de cualquier otra índole debe entenderse como aquel que genere una o más obligaciones entre la fuente y el titular que legitime al primero a reportar información tanto negativa como positiva del último por lo que es claro que, el contar solamente con la autorización de reporte no genera obligación alguna entre la supuesta fuente y el reclamante;

será requisito indispensable la existencia de una obligación entre estos para que sea posible realizar un reporte.

¿Quién es el operador de la información?

Se denomina operador de información a la persona, entidad u organización que recibe de la fuente datos personales sobre varios titulares de la información, los administra y los pone en conocimiento de los usuarios bajo los parámetros de la ley. Ejemplo: Central de Información Financiera CIFIN y Datacrédito.

¿Quién es el usuario de la información?

El usuario es la persona natural o jurídica que puede acceder a información personal de uno o varios titulares de la información suministrada por el operador o por la fuente, o directamente por el titular de la información. Ejemplo: Las entidades bancarias que solicitan la información con el fin de analizar el riesgo crediticio, o los proveedores de servicios de comunicaciones quienes pueden actuar como fuente de información, y asimismo como usuarios de la misma.

¿Qué es un dato personal?

El dato personal se refiere a cualquier pieza de información vinculada a una o varias personas determinadas o determinables o que puedan asociarse con una persona natural o jurídica. Los datos personales pueden ser públicos, semiprivados o privados.

Los datos serán públicos cuando la ley o la Constitución así lo establezcan, y cuando no sean de aquellos clasificados como semiprivados o privados. Son públicos, entre otros, los datos contenidos en documentos públicos, sentencias judiciales debidamente ejecutoriadas y los relativos al estado civil de las personas.

El dato semiprivado es aquel que no tiene naturaleza íntima, reservada, ni pública y cuyo conocimiento o divulgación puede interesar no sólo a su titular sino a cierto sector personas o a la sociedad en general, como el dato financiero y crediticio.

El dato privado es el dato que por su naturaleza íntima o reservada sólo es relevante para el titular.

¿Qué es el principio de finalidad?

El principio de finalidad, obliga a que las actividades de recolección de datos personales obedezcan a una finalidad legítima de acuerdo con la Constitución y la ley. Con fundamento en este principio la finalidad debe ser comunicada al titular de la información previa o concomitante con el otorgamiento del titular de la autorización, cuando ella sea necesaria o, en general, siempre que el titular solicite información al respecto.

¿En qué consiste la circulación restringida?

El principio de circulación restringida consiste en que a menos que la información sea pública, los datos personales no podrán ser accesibles por Internet o por otros medios de divulgación o comunicación masiva, salvo que dicho acceso sea técnicamente controlable para brindar un conocimiento restringido sólo a los titulares o a los usuarios autorizados para ello.

¿Qué es la temporalidad de la información?

El principio de temporalidad de la información se refiere a la necesidad de que el dato del titular no podrá ser suministrado a los usuarios cuando deje de servir para la finalidad del banco de datos.

¿Qué es el principio de interpretación integral de derechos constitucionales?

La interpretación integral de derechos constitucionales, consiste en que la normas que rigen los datos personales se interpretarán en el sentido que se amparen otros derechos

constitucionales, como son el hábeas data, el derecho al buen nombre, el derecho a la honra, el derecho a la intimidad y el derecho a la información. Asimismo, se refiere a que los derechos de los titulares se interpretarán en armonía con el derecho a la información y demás derechos constitucionales aplicables.

¿En qué consiste el principio de seguridad?

El principio de seguridad impone que, en la información contenida en los bancos de datos, así como aquella que resulte de las consultas que realicen los usuarios, se incorporen las medidas técnicas necesarias para garantizar la seguridad de los registros, con el fin de evitar su adulteración, pérdida, consulta o uso no autorizado.

¿Qué es el principio de confidencialidad?

El principio de confidencialidad en la información consiste en que todas las personas naturales o jurídicas que intervengan en la administración de datos personales que no tengan carácter público, están obligadas en todo tiempo a garantizar la reserva de la información, inclusive después de finalizada su relación con alguna de las labores que comprende la administración de datos, pudiendo sólo realizar el suministro o comunicación de datos cuando ello corresponda al desarrollo de las actividades autorizadas. (Sic, 2008)

Para COOPETRABAN y el cupo rotativo joven están variables son se suma importancia ya que es la que nos muestra a nivel externo el comportamiento y habito de pago en el sector financiero lo posibles consumidores del cupo rotativo.

Por otro lado el uso de efectivo del M2 es lo que ayuda a reemplazar el efectivo por dinero plástico el cual podemos hacer por medio de las tarjetas de crédito, débito o cuenta corriente entre otros.

El sistema de reserva federal (FED) es el sistema bancario central de los Estados Unidos. El FED es un consorcio público/privado compuesto por la Junta de Gobernadores, el Comité Federal de Mercado Abierto, doce Bancos de Reserva Federal Regionales y de Bancos Privados miembros.

5.2. Marco conceptual

Según estudios del Banco de la Republica el sector financiero aumentó su inclusión financiera en el país a pasar de en el 2006 del 72.4% al 2013 a un 99.9%, también el Banco de la republica suministra los siguientes datos:” En esta misma vía, Colombia pasó de tener en 2009 el 45,1% de adultos con algún servicio financiero de ahorro o de crédito a un 67,1% en el 2012. Cerca del 56% de la población tenía una cuenta de ahorro finalizando el 2012, sin embargo, el 48% de estas no habían sido utilizadas en los últimos seis meses, este dato revela que, aunque Colombia ha avanzado en términos de dar acceso y bancarizar a la población aún tiene un importante camino por recorrer en términos de lograr un uso efectivo de los mismos” (Banco de la Republica, 2014).

Otro estudio que realizo la universidad Ceipa nos suministra la siguiente información: “determinó que el 46% las personas entre los 18 y 30 años tiene tarjeta débito, el 48% tiene cuenta de ahorros, el 12% posee cuenta corriente, el 3,80% tiene pensiones voluntarias y solo el 2,25% utiliza el ahorro a través de los CDT’s” (Ceipa, 2014). los anteriores datos fueron a nivel general del sector financiero en Colombia, estos datos también nos dan a entender que hay mucho donde trabajar ya que todavía no tenemos esa cultura de acceder al sector financiero responsablemente, por otro lado la mayoría de los colombianos tenemos el paradigma que cuando nos llega el salario a veces el nivel de endeudamiento es tan alto que solo se alcanza a cubrir las deudas lo que podemos concluir que estamos gastando más de los que ganamos por eso la importancia de seguir haciendo una labor ardua de educación financiera con crédito y ahorro socialmente responsable como lo quiere hacer COOPETRABAN. La normatividad que se rige para este trabajo se utilizara en la circular que

emitió la Supersolidaria en 2009, la cual nos habla de la reforma en centrales de riesgo y las políticas de crédito en las Cooperativas del país.

También se debe de tener en cuenta cómo está conformado el sector cooperativo en Colombia y según portafolio: “El cooperativismo nacional supera las 4.000 entidades en todo el país que cuentan con \$28 billones de activos, los cuales benefician a cerca de seis millones de asociados, de acuerdo con cifras recogidas por la Confederación de Cooperativas de Colombia (Confecoop).

Solo en la región andina existen 2.776 entidades cooperativas, hay 4.844.053 asociados beneficiándose manejando un total de \$23.516.558 millones de activos.

Confecoop asegura que en Bogotá existen 1.107 entidades funcionando, las cuales pertenecen a 1,591.225 asociados, con activos cercanos a los \$10 billones de pesos.

De acuerdo con Darío Castillo, presidente ejecutivo de Confecoop, el cooperativismo nacional ha llegado a rincones aislados del país como el pacífico colombiano.

En el Chocó, donde la población no supera los 485 mil habitantes, a la fecha hay cerca de 2.770 asociados a una de las 15 entidades cooperativas que hay en la zona, las cuales manejan activos por más de \$4,3 billones de pesos.

Otra zona donde el cooperativismo se mantiene fuerte es en el Huila donde el 30% de la población está asociada a una de las 187 cooperativas que existen.

Actividad financiera: En Colombia, existen 187 instituciones cooperativas con actividad financiera, de las cuales cinco son cooperativas financieras, una es un banco de naturaleza cooperativa y 181 son cooperativas de ahorro y crédito y multiactivas integrales con sección de ahorro.

De acuerdo con cifras de Confecoop solo en el 2014, 143.205 personas se vincularon a Cooperativas con actividad financiera, lo que representa un incremento anual del 5,17 %.

Los excedentes fueron de \$253.231 millones, mostrando un incremento del 4.86 % anual, lo anterior evidencia estabilidad en la actividad de intermediación y posibilidad de crecimiento para las cooperativas.

En materia de calidad de cartera, las cooperativas con actividad financiera cerraron 2014 con un indicador de 3,22 %, situándose 53 puntos básicos por debajo del promedio del sistema financiero que fue del 3,75%.

Así mismo, se tienen datos de que las cooperativas en Colombia cuentan con un monto en activos de \$29,7 billones de pesos y un patrimonio de \$11,6 billones de pesos.

Solo en el sector agrícola, un área donde el cooperativismo puede hacer un mayor aporte a la paz, las cooperativas superan los 23 mil asociados, con aportes sociales de más de \$25 mil millones de pesos.

Aporte social y económico: De acuerdo con cifras de Confecoop, se han invertido más de \$700 mil millones de pesos en educación formal.

Esta inversión que incluye alimentación, uniformes, útiles escolares y transporte.

En el espacio de la educación el cooperativismo, asegura Confecoop, también aporta en la adquisición de predios para construcción de aulas, unidades sanitarias y espacios recreativos y la dotación de canasta educativa para la implementación de modelos flexibles.

En el 2015, Confecoop ampliará su cobertura desde sus 15 asociaciones regionales con presencia en la Orinoquía desde Confecoop Llanos; y en la creación de nuevas regionales en Caquetá, Putumayo y Nariño” (Periodico portafolio, 2015). presenciales, desarrollados por la

microfinanciera Finamerica, bajo la metodología “Diálogo de Gestiones”, modelo educativo elaborado por la organización mundial Acción International, especialmente diseñado para población en condición de vulnerabilidad y sin formación académica. A través de la educación financiera, Findeter se une a la construcción de un nuevo tejido social que promueve una nueva cultura a partir de la cual las familias conservarán su patrimonio, planearán sus vidas a largo plazo y construirán un futuro próspero. Lo anterior va muy ligado a COOPETRABAN ya que en la política de la Cooperativa es tener ahorro y crédito socialmente responsable, en cuanto a los productos financieros las entidades con servicios para este nicho de mercados se tiene lo siguiente según el periódico el tiempo:” Los jóvenes entraron en la onda de las transacciones financieras. Ya pueden tener su cuenta de ahorro, tarjetas de crédito y préstamos especiales que les ayudan a cumplir sus sueños. "La mayoría de estas cuentas de ahorro no requieren monto mínimo para su apertura, ni las instituciones realizan cobros adicionales por retiros en cajeros", explica la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia (Asobancaria).

No es difícil acceder a estos instrumentos, pues han sido diseñados de manera especial para ellos. Para abrir una cuenta de ahorros es indispensable la fotocopia de la cédula, si es mayor de 18 años; si es menor de edad, copia del documento de identidad y de la cédula de un apoderado o tutor.

Para una tarjeta de crédito, cuando el joven aún no recibe ingresos, necesita un acudiente que adjunte copia de la cédula, certificados de ingresos y retenciones de la Dian, copia de la última declaración de renta (en caso de declarar) y certificado laboral no mayor a 45 días. Pero si el universitario trabaja o tiene ingresos, la documentación debe ser la propia.

En algunas entidades crediticias solicitan, a quien tramita la expedición de un plástico, presentar un codeudor, la copia de un recibo público del lugar de residencia y el recibo de matrícula.

Sistemas de ahorro:

- Bancolombia cuenta con un portafolio amplio de productos y servicios para jóvenes.

"Cuentas de ahorro para adolescentes entre 13 y 17 años, y otras para jóvenes entre 18 y 25 años, con descuento en la tarifa de cuota de manejo, rentabilidad superior y número de retiros de acuerdo con la edad. Además, pueden invertir en fondos desde 50.000 pesos, como en el Plan Semilla, o por montos mayores en Fiducuenta, Fidurenta y Uniacción. Otra opción es adquirir seguros a muy bajo costo", dice María del Carmen Arenas, directora de Segmentos de Personas del Grupo Bancolombia.

- Banco de Bogotá. Para clientes entre 18 y 25 años dispone de la Cuenta de Ahorros Joven, que les permite realizar consignaciones y retiros gratis de forma ilimitada, en más de 2.600 cajeros automáticos de la red ATH, a través de la tarjeta débito asociada a la cuenta. "Pueden acceder también al manejo de su cuenta a través de la página de Internet o el canal telefónico", indica la Gerencia del Segmento Personas del Banco de Bogotá. Si tiene cuenta de ahorros o tarjeta de crédito, tiene cuota de manejo inferior.

- 'Helm Bank' dispone para los jóvenes de dos clases de depósitos ordinarios a la vista: uno para quienes vayan a estudiar en el país, denominado Helm X-tremo, con el cual pueden realizar sus pagos, manejar su mesada o ingresos y hacer tres retiros gratis al mes en cajeros Servibanca; la apertura se hace con 20.000 pesos, sin cuota de manejo. Quienes estudien en el exterior pueden adquirir la cuenta de ahorros Helm X-tremo-ISIC, que está acreditada por la

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura

(Unesco). Además, los padres de familia pueden consignar por Internet la mesada a sus hijos.

- BBVA ofrece su portafolio Blue, para jóvenes entre 14 y 30 años de edad, estudiantes universitarios y profesionales. El básico Blue ofrece cuenta de ahorros y tarjeta débito Visa, con cuota de manejo preferencial pagadero mes vencido, con cargo a la cuenta de ahorros. El Plus Blue brinda cuenta de ahorros, tarjeta débito Visa, tarjeta de crédito Visa y la cuota de manejo es preferencial pagadera mes trimestre anticipado, con cargo a la tarjeta de crédito. Tiene beneficios como alianzas con establecimientos comerciales y exoneración del impuesto 4 x 1.000 si es la primera cuenta de ahorros.

Tarjetas de crédito: Hay entidades que ofrecen tarjetas de crédito especiales para estudiantes, "en las cuales inicialmente se vincula a la persona con un producto de ahorro para luego evaluar su capacidad", advierte la Asobancaria.

En el Banco de Bogotá, clientes entre 18 y 25 años pueden solicitar la Tarjeta de Crédito Joven, con el ciento por ciento del cupo para retiros de efectivo en cajeros.

Davivienda tiene la tarjeta de crédito 40 Principales, un cupo de crédito rotativo dirigido a estudiantes de colegios que estén cursando los grados décimo y once y a los universitarios.

Bancolombia sacará próximamente una tarjeta de crédito para este segmento” (El tiempo, 2012)

6. Planteamiento Metodológico

6.1. Tipo de investigación estudio descriptivo.

El proyecto del cupo rotativo joven será una investigación descriptiva ya que busca verificar la viabilidad para la apertura del producto en la Cooperativa COOPETRABAN, se describirá el sector, el mercado y la competencia y toda la información será obtenida de proyectos similares y de experiencias vividas.

6.2. Diseño de la investigación estudio.

Esto se hará a través de la información obtenida de las páginas de la superfinanciera, supersolidaria, confecoop, banco de la república, COOPETRABAN, portafolio etc, la cual nos ayudaran a observar cómo está el sector cooperativo en Colombia, otro punto importante del proyecto es la realización de un método de amortización y pago del cupo rotativo teniendo en cuenta las políticas de la cooperativa COOPETRABAN.

6.3. Métodos y pasos de investigación

El proyecto aplicado donde si modifico un objeto que repercusión logro. Se elige este método y paso de investigación porque lo que se pretende con el cupo rotativo es cambiar un paradigma que tiene la cooperativa con respecto a ofrecer productos de crédito a jóvenes.

Pasos de la investigación serán los siguientes:

- Analizar el mercado financiero y cooperativo de Colombia
- Realizar el modelo de cupo rotativo joven que se adapte a las políticas de la cooperativa y así pueda generar excedentes en COOPETRABAN.
- Verificar los riesgos potenciales del proyecto, y realizar el análisis financiero para determinar la viabilidad del producto en términos monetarios.

6.4. Tipos de fuentes que vamos a utilizar secundarias o consulta de expertos

Se elige estos dos métodos ya que se van a utilizar páginas de internet relacionadas con el sector cooperativo y financiero de Colombia y consulta con expertos ya que se hará una entrevista a la líder de ahorro y crédito de Coopetraban.

7. Entrega y Divulgación del Proyecto Estrategia Comunicacional y Publicitaria

El mercado meta para el cupo rotativo joven es:

- El demográfico son los 63.000 asociados que están en COOPETRABAN para determinar quiénes son actos para el crédito y los jóvenes de la ciudad de Medellín que es donde se encuentra la agencia principal de la cooperativa.
- El psicográfico es enviar mensajes modernos y con estrategias de marketing dirigida a los jóvenes.
- El comportamiento de la divulgación y publicidad deberá de ser fresco y asertivo para que los jóvenes capten el mensaje de apertura el cupo rotativo joven en COOPETRABAN.

- El objetivo general de la divulgación es informar sobre el nuevo producto en COOPETRABAN dirigido a los jóvenes.
- Uno de los objetivos particulares del cupo es crear la necesidad de adquirir el producto para empezar una vida crediticia y ocasionar una preferencia por el producto de la Cooperativa.
- Los condicionantes del producto cupo rotativo el ciclo de vida será mínimo de 6 meses y hasta N periodos, los factores sociales estarán relacionados con la aceptación del producto por parte de los jóvenes, los personales se determinarán según el resultado del estudio de crédito y los económicos se determinarán por políticas monetarias como tasa de intereses y reformas económicas que se hagan en el país.
- El tipo de publicidad será de tipo informativa y para convencer a los asociados y jóvenes a adquirir el cupo rotativo
- El factor más influyente de del presupuesto publicitario será la etapa dentro de vida del proyecto ya que COOPETRABAN no invierte mucho en publicidad si no que el voz a voz.
- El método para fijar la publicidad será el costeable por política de la cooperativa la inversión en este rubro es baja.
- El medio de comunicación va hacer por medio de correos electrónicos y se va hacer por frecuencia ya que es el medio publicitario más común en COOPETRABAN.
- Las decisiones de los mensajes se harán por medio de un tono de comunicación acorde al segmento del mercado objetivo en este caso los jóvenes.
- La evaluación de la campaña se hará en forma cuantitativa ya que el sector cooperativo lo sostiene las ventas, el caso del cupo es aumentar los excedentes en la cooperativa.

8. Usuarios Potenciales y Sectores Beneficiados

- Usuarios entre edades de 23 a 28 años:

- Estudiantes
- Amas de casa que cumplan con la edad requerida.
- Colaboradores.
- Jóvenes sin historial crediticio
- Padres de familia con ahorros en la Cooperativa

- Sectores beneficiados:

- COOPETRABAN
- Banco de Bogotá
- Sector Cooperativo
- Comercio donde se pueda pagar por medio de tarjetas débito, crédito o cuenta corriente
- Los asociados de COOPETRABAN
- El sector educativo público y privado donde se genere costos por educar
- Los jóvenes de Medellín que tengan el perfil para acceder al producto cupo rotativo

joven

- Sector financiero

9. Formulación del Proyecto

9.1. Análisis sectorial

a) *Composición del sector:* Para el trabajo del cupo rotativo joven se hará el estudio del sector financiero y Cooperativo de Colombia, haciendo énfasis más que todo en el sector Cooperativo ya que va a ser la sección principal de estudio del producto estos dos fragmentos de la economía están compuestos de la siguiente manera:

Establecimientos de Crédito: Se consideran establecimientos de crédito las instituciones financieras cuya función principal consista en captar en moneda legal recursos del público en depósitos a la vista (cuentas de ahorro, corriente) o a término (CDT y CDAT'S), para colocarlos nuevamente a través de préstamos, descuentos, anticipos u otras operaciones activas de crédito. Son establecimientos de crédito:

- *Establecimientos Bancarios:* Son establecimientos bancarios las instituciones financieras que tienen por función principal la captación de recursos en cuenta corriente bancaria, así como también la captación de otros depósitos a la vista o a término, con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito.

- *Corporaciones Financieras:* tienen por objeto la movilización de recursos y la asignación de capital para promover la creación, reorganización, fusión, transformación y expansión de cualquier tipo de empresas, así como para participar en su capital, promover la participación de terceros, otorgarles financiación y ofrecer servicios financieros que contribuyan a su desarrollo.

- *Compañías de Financiamiento Comercial:* (anteriormente denominadas Compañías de Financiamiento Comercial) El EOSF en su artículo 24 establece que son las instituciones que tienen por función principal captar recursos a término con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito para facilitar la comercialización de bienes y servicios, y realizar operaciones de arrendamiento financiero o leasing.

- *Cooperativas Financieras:* adelantan actividad financiera en los términos del artículo 39 de la Ley 454 de 1998 siendo el único tipo de entidades cooperativas que pueden prestar este tipo de servicios a terceros no asociados. Son establecimientos de crédito. Las operaciones autorizadas se encuentran consagradas en el artículo 27 del EOSF.

Sociedades de Servicios Financieros: Son sociedades que tienen por función la realización de las operaciones previstas en el régimen legal que regula su actividad, si bien captan recursos del ahorro público, por la naturaleza de su actividad se consideran como instituciones que prestan servicios complementarios y conexos con la actividad financiera. Son sociedades de servicios financieros:

- *Sociedades Fiduciarias:* aunque no están definidas en la ley, este tipo de sociedades reciben uno o más de los bienes de una persona natural o jurídica (llamado fideicomitente) para cumplir con la finalidad determinada en el respectivo contrato; su régimen de operaciones está establecido en el artículo 29 del EOSF.

- *Almacenes Generales de Depósito:* Su objeto es el depósito, la conservación y custodia, el manejo y la distribución, la compra y venta por cuenta de sus clientes, de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 33 del EOSF.

- **Sociedades Administradoras de Pensiones y Cesantías:** Sociedades que tienen como objeto exclusivo la administración de los fondos de cesantías y los de pensiones autorizadas por la ley. Artículo 30 del EOSF.

- **Sociedades de intermediación cambiaria y de servicios financieros especiales,**
abreviatura: SICA Y SFE: Son sociedades de intermediación cambiaria y de servicios financieros especiales, las personas jurídicas organizadas con arreglo a las disposiciones del Decreto 2555 de 2010, cuyo objeto social sea realizar las operaciones de pagos, recaudos, giros y transferencias nacionales en moneda nacional, así como actuar como corresponsales no bancarios, de conformidad con lo señalado en el artículo 34 de la Ley 1328 de 2009. En su condición de intermediario del mercado cambiario, las citadas sociedades podrán realizar las operaciones autorizadas bajo el régimen cambiario que para el efecto determine la Junta Directiva del Banco de la República. Las sociedades a las que se hace alusión con anterioridad deberán anunciarse por su razón social acompañada de la denominación completa “sociedades de intermediación cambiaria y de servicios financieros especiales” o de la abreviatura SICA y SFE.

Sociedades de Capitalización: Son instituciones financieras cuyo objeto consiste en estimular el ahorro mediante la constitución, en cualquier forma, de capitales determinados, a cambio de desembolsos únicos o periódicos, con posibilidad o sin ella de reembolsos anticipados por medio de sorteos.

Entidades Aseguradoras: Su objeto es la realización de operaciones de seguro, bajo las modalidades y los ramos facultados expresamente. Son entidades aseguradoras:

- Las Compañías de Seguros.
- Las Compañías de Reaseguros.

- Las Cooperativas de Seguros: Estos organismos deben ser especializados en la prestación de este tipo de servicios y cumplen la actividad aseguradora principalmente en interés de sus propios asociados y de la comunidad vinculada a ellos. Numeral 5 del artículo 38 del EOSF.

Intermediarios de Seguros y Reaseguros: Son intermediarios de seguros:

- *Los corredores de Seguros:* de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 1348 del Código del Comercio son las empresas constituidas como sociedades comerciales cuyo objeto social sea exclusivamente ofrecer seguros, promover su celebración y obtener su renovación, a título de intermediarios entre el asegurado y el asegurador.

- *Las agencias de Seguros:* representan a una o varias compañías de seguros en un determinado territorio. Debe resaltarse que este tipo de intermediarios no están sujetos a la vigilancia de la Superintendencia Financiera de acuerdo a lo dispuesto en el párrafo quinto del artículo 75 de la ley 964 de 2005.

- *Los agentes de Seguros:* son las personas naturales que promuevan la celebración de contratos de seguro y capitalización y la renovación de los mismos en relación con una o varias compañías de seguros o sociedades de capitalización. No están sujetos a la inspección, control y vigilancia de la Superintendencia Financiera.

- *Corredores de Reaseguros:* Estas sociedades deberán constituirse bajo la forma de sociedades comerciales y tendrán como objeto exclusivo el ofrecimiento del contrato de reaseguro y la promoción para su celebración o renovación a título de intermediario entre las entidades aseguradoras y las reaseguradoras, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 44 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero. Estas sociedades se encuentran sujetas a la vigilancia, inspección y control de la Superintendencia Financiera. (Superfinanciera, 2010).

Tabla 1. Número de entidades intermediarios financieros a diciembre de 2015

| NÚMERO ENTIDADES INTERMEDIARIOS FINANCIEROS A DICIEMBRE DE 2015 | | |
|--|-------------|-------------|
| | # Entidades | % Particip. |
| Bancos | 25 | 10,73% |
| Compañías de Financ. Comercial | 16 | 6,87% |
| Corporaciones Financieras | 5 | 2,15% |
| Cooperativas Financieras * | 5 | 2,15% |
| Cooperativas de Ahorro y Crédito | 182 | 78,11% |
| TOTAL ENTIDADES | 233 | |

Tabla 2. Fuente Superfinanciera entidades del sector cooperativo y financiero de Colombia

BANCOS

BANCO AGRARIO

| |
|--------------------------------------|
| BANCO DE BOGOTÁ |
| BANCO POPULAR |
| BANCOLOMBIA |
| OCCIDENTE |
| BOSCO |
| DIAYVIENDA |
| BANCO AV VILLAS |
| BANCAMIA |
| WVB S.A. |
| BANCOÓMEVA |
| BANCO FINANADINA |
| COOPCENTRAL |
| BANCO MUNDO MUJER S.A. |
| BANCO COMPAÑIIL S.A. |
| TOTAL BANCOS NACIONALES |
| BANCO COMBANK |
| CITIBANK |
| ONS SUDAMERIS |
| BBVA |
| RED MULTIBANCA COLPATRIA |
| PROREDIT |
| BANCO FALABELLA S.A. |
| BANCO PICHINCHA S.A. |
| BANCO SANTANDER DE NEGOCIOS COLOMBIA |
| BANCO MULTIBANK S.A. |

Cooperativas financieras

- CFA

- JOHN F. KENNEDY

- COOFINEP

- COOTRAFA

- CONFIAR

Corporaciones financieras

- CORPORACION FINANCIERA COLOMBIANA S.A

- CORPORACION FINANCIERA DEL OCCIDENTE

- CORFINSURA

- CORPORACION FINANCIERA DEL VALLE

Cooperativas de ahorro y crédito:

Tabla 3: Superfinanciera Cooperativas de ahorro y crédito

| | | | |
|--|---|---|--|
| COOPERATIVA DE EMPLEADOS DE CAFAM | COOPERATIVA FINANCIERA SAN FRANCISCO | COOPERATIVA MULTIACTIVA DE LA AVIACION CIVIL COLOMBIANA | COOPERATIVA DE EMPLEADOS DE DOW COLOMBIA LTDA |
| COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA MILITAR | COOPERATIVA AVP | FEBOR ENTIDAD COOPERATIVA COOPFEBOR | COOPERATIVA DE PROFESORES DE LA U NACIONAL DE COLOMBIA |
| COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES DE LA SALUD COASMEDAS | CAJA COOPERATIVA CREDICOOP | COOPERATIVA DE EMPLEADOS EXXONMOBIL DE COLOMBIA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE SURAMERICA |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA EL BIENESTAR SOCIAL | FINANCIERA COOPERATIVA COLOMBIANA DE INGENIEROS | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE TRABAJADORES DE PELDAR Y OTROS DE COLOMBIA | COOPERATIVA ALIANZA LTDA |
| COOPERATIVA PARA EL BIENESTAR SOCIAL | COOPERATIVA DEL MAGISTERIO | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CREDIFLORES | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE CHIPAQUE |

| | | | |
|---|---|--|--|
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO INEM KENNEDY LTDA. | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO UNIVERSIDAD SANTO TOMAS | CAJA COOPERATIVA PETROLERA | COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA COLOMBIANA DE LLANTAS |
| COOPERATIVA TEXAS LTDA | COOPERATIVA DE LOS TRABAJADORES DEL INSTITUTO DE LOS SEGUROS SOCIALES | COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE BAVARIA DIRECCION Y VENTAS LTDA | COOPERATIVA NACIONAL DE TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA DE LAS GASEOSAS Y BEBIDAS |
| COPROCENVA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO LIMITADA | COOPERATIVA MULTIACTIVA EMPRESARIAL COOVITEL | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE TENJO |
| COOPERATIVA DE TRABAJADORES Y PENSIONADOS DE LA E.A.A.B. | COOLEVER ENTIDAD COOPERATIVA | COOPERATIVA INDEPENDIENTE DE EMPLEADOS DE ANTIOQUIA | COOPERATIVA DE EMPLEADOS DE LA REGISTRADURIA NACIONAL |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO COTRAMED | COOPERATIVA MULTIACTIVA ANTONIO JOSE JARAMILLO TOBON | COOPERATIVA DE TT DE EL COLOMBIANO LTDA. | COOPERATIVA NACIONAL DE TRABAJADORES |
| COOPERATIVA LEON XIII DE MACEO LTDA | COOPERATIVA MULTIACTIVA SAN PIO X DE GRANADA LTDA | COOPERATIVA LEON XIII LTDA. DE GUATAPE | COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE PINTUCO LTDA. A Y C. |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO RIACHON LTDA. | COOPERATIVA SAN ROQUE | COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE LAS EMPRESAS DEPARTAMENTALES DE ANTIOQU | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CREAMFAM |
| COOPERATIVA ANTIOQUEÑA DE TRABAJADORES GRUPO CAFETERO | COOPERATIVA DE TRABAJADORES DEL SENA | COOPERATIVA MEDICA DE ANTIOQUIA LTDA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO JUAN DE DIOS GOMEZ |
| COOPERATIVA MULTIACTIVA DE SERVICIOS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL | COOPERATIVA MULTIACTIVA UNIVERSIDAD DE MEDELLIN | COOPERATIVA DE TRABAJADORES PANAMCO COLOMBIA S A MEDELLIN | COOPERATIVA DE TRABAJADORES DEPARTAMENTALES DE ANTIOQUIA |
| COOPERATIVA TELEPOSTAL LTDA | COOPERATIVA DE PROFESORES DE LA UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA | COOPERATIVA MULTIACTIVA DE EL PAUJIL CAQUETA LIMITADA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO COOYAMOR |

| | | | |
|---|---|---|--|
| COMFAMIGOS COOPERATIVA MULTIACTIVA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE EMPLEADOS DEL SECTOR FINANCIERO | AVANCOP COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO | COOCERVUNION COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO |
| COOPERATIVA DE YARUMAL | COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE ENKA LTDA | COOPERATIVA PIO XLL DE COCORNA | COOPERATIVA DE EMPLEADOS SURAMERICANA |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DEL INEM DE PEREIRA | COOPERATIVA DE PROFESORES | COOPERATIVA MULTIACTIVA SANTA ROSA DE OSOS LTDA | COOPERATIVA SAN VICENTE DE PAUL LTDA. |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE ENTRERRIOS LTDA | COOPERATIVA AHORRO Y CREDITO GOMEZ PLATA LTDA. | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CREAR LTDA CREARCOP | FORJAR CAJA COOPERATIVA |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO UNIVERSITARIA BOLIVARIANA | COOPERATIVA FRATERNIDAD SACERDOTAL LTDA | COOPERATIVA DE PILOTOS CIVILES DE COLOMBIA | COOPERATIVA MULTIACTIVA EL BAGRE LTDA |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN LUIS | COOPERATIVA DE MUJERES PARA LA PROMOCION INTEGRAL | COOPERATIVA INTEGRAL AGROPECUARIA LA PAZ LTDA | COOPERATIVA DE SERVICIOS MÚLTIPLES DE LA PROVINCIA DE VELEZ LTDA |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CONGENTE | COOPERATIVA ESPECIALIZADA DE AHORRO Y CREDITO DE LA ORINOQUIA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE TRABAJADORES UNIDOS POR EL PROGRESO | GRAN COOPERATIVA DE ENERGIA ELECTRICA Y RECURSOS NATURALES |
| COOPERATIVA DE FOMENTO E INVERSION SOCIAL POPULAR | FINANCIERA ENERGETICA COOPERATIVA LTDA | COOPERATIVA MULTIACTIVA CON SECCION DE AHORRO Y CREDITO DEL CENTRO COMERCIAL SANANDRESITO LA ISLA LTDA | COOPERATIVA DE EMPLEADOS DEL SECTOR COOPERATIVO LTDA. |
| COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PROFESIONALES DE SANTANDER LTDA | COOPERATIVA DIOCESANA DEL CLERO LTDA | COOPERATIVA MULTIACTIVA DE EMPLEADOS DE COLGATE PALMOLIVE | COOPERATIVA DE TRABAJADORES DEL GRUPO CARVAJAL,LTDA |

| | | | |
|--|--|---|--|
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO COOTRAIPI | EMPRESA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SIGLO XX LTDA. | MULTIACTIVA EL ROBLE, ENTIDAD COOPERATIVA | COOPERATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MANUELITA LTDA | COOPERATIVA MULTIACTIVA DE TRABAJADORES DE GOOD YEAR | COOPERATIVA MULTIEMPRESAS | COOPERATIVA TRABAJADORES INGENIO MAYAGUEZ |
| COOPERATIVA DE SERVICIOS DE BOYACA | CASA NACIONAL DEL PROFESOR | COOPERATIVA MULTIACTIVA DEL NORTE DE BOYACA | COOPERATIVA MULTIACTIVA DE EDUCADORES DE CASANARE LTDA |
| COOPERATIVA MULTIACTIVA DE EDUCADORES DE BOYACA | COOPERATIVA DE LA GUAJIRA LTDA | COOPERATIVA SOCIAL DE LA GUAJIRA | COOPERATIVA DE COMERCIANTES COMERCIAICOOP |
| COOPERATIVA MULTIACTIVA DEL INEM DE IBAGUE | COOPERATIVA DE MAESTROS Y EMPLEADOS DE LA EDUCACION DEL TOLIMA LTDA. | COOPERATIVA SAN SIMON | COOPERATIVA JUDICIAL DEL TOLIMA LTDA |
| COOPERATIVA TOLIMENSE DE AHORRO Y CREDITO COOFINANCIAR | COOPERATIVA MULTIACTIVA DE LOS TRABAJADORES DEL ISS | CESCA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO | COOPERATIVA DE TRANSPORTE TAX LA FERIA |
| COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE LA CHEC LTDA. | COOPERATIVA DE PROFESIONALES DE CALDAS | COOPERATIVA CALDENSE DEL PROFESOR | COOPERATIVA DE PROMOCION SOCIAL |
| COOPERATIVA LABOYANA DE AHORRO Y CREDITO | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN MIGUEL | COOPERATIVA LATINOAMERICANA DE AHORRO Y CREDITO | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DEL FUTURO |
| COOPERATIVA FUTURISTA DE AHORRO Y CREDITO DE NEIVA LTDA. | COOPERATIVA MULTIACTIVA DE LOS TRABAJADORES DEL CERREJON | COOPERATIVA MULTIACTIVA COOMONOMEROS | COOPERATIVA FINANCIERA CAFETERA |
| COOPERATIVA NACIONAL DE AHORRO Y CREDITO AVANZA | COOPERATIVA ESPECIALIZADA DE AHORRO Y CREDITO COPIGON | COOPERATIVA MULTIACTIVA AGROPECUARIA GUADALUPE LTDA | COOPERATIVA MULTISERVICIOS BARICHARA LTDA |

| | | | |
|--|--|---|--|
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO LA BELLEZA LTDA. | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA EL DESARROLLO SOLIDARIO DE COLOMBIA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR EDUCATIVO DE COLOMBIA LTDA | COOPERATIVA ESPECIALIZADA DE AHORRO Y CREDITO CREDISERVIR |
| COOPERATIVA INTEGRAL PARA EL DESARROLLO SOCIAL Y ECONOMICO DE TEORAMA | COOPERATIVA ESPECIALIZADA DE AHORRO Y CREDITO COINPROGUA LTDA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO LA PLAYA DE BELEN LTDA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO NACIONAL LIMITADA |
| COOPERATIVA DE LOS TRABAJADORES DE LA EDUCACION Y EMPRESARIOS DEL PUTUMAYO | COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLES VILLANUEVA LIMITADA | COOPERATIVA INTEGRAL CAMPESINA PARAMO LTDA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE PUENTE NACIONAL |
| COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLES MOGOTES LTDA. | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO VALLE DE SAN JOSE LTDA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DEL NUCLEO FAMILIAR DE LOS TRAB.DE ECP.LTDA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO LA GRANJA LTDA. |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO TABACALERA Y AGROPECUARIA LTDA | COOPERATIVA MULTIACTIVA DEL GUAINIA | COOPERATIVA NACIONAL EDUCATIVA DE AHORRO Y CREDITO | COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE LA EDUCACION DEL RISARALDA |
| COOPERATIVA LA ROSA | COOPERATIVA FAVI UTP | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SOCIAL LTDA PROSPERANDO | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO FINANCIERA COAGROSUR |
| COOPANTEX COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL PROGRESO SOCIAL LTDA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO COOMPARTIR | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CREDICAFE |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO BERLIN | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE AIPE | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE SANTANDER LIMITADA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO TRABAJADORES DEL SENA LTDA |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO FINCOMERCIO LTDA | COOPERATIVA BELEN AHORRO Y CREDITO | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO UNIMOS | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO FINANCIAFONDOS |

| | | | |
|--|---|---|---|
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO UNION COLOMBIANA | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE DROGUISTAS DETALLISTAS | COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO COLANTA | MICROEMPRESAS DE COLOMBIA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAJA UNION | COOPERATIVA ESPECIALIZADA DE AHORRO Y CREDITO AFROAMERICANA | COOPERATIVA ESPECIALIZADA DE AHORRO Y CREDITO CANAPRO | LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SUCREDITO |
| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SUYA LTDA | | | |

b) Situación histórica del sector: Las cooperativas aparecen en Colombia en 1931 cuando se dicta la primera ley cooperativa, gracias a los esfuerzos de unos pioneros que logran interesar al gobierno para impulsar este tipo de organizaciones con el fin de dar respuesta a los retos que estaba planteando la gran depresión de los años treinta entre los obreros de la incipiente industria colombiana. Estos impulsores, se apoyaban en las experiencias cooperativas que se estaban produciendo en los países europeos (Alemania, Francia, Países Bajos, Noruega, Suecia, Dinamarca) y en Norteamérica (Estados Unidos y Canadá). Las primeras experiencias colombianas fueron de carácter urbano y ya para mediados de los años treinta había cuatro cooperativas fundadas en el país. Las cooperativas rurales y agropecuarias se comienzan a desarrollar en forma a partir de la mitad del siglo XX y en especial en la década de los sesenta, cuando el programa Alianza para el Progreso, impulsado por los Estados Unidos y apoyado por todos los gobiernos del área latinoamericana, decide apoyar el cooperativismo agropecuario y rural. Con excepción de los países del sur del continente, en especial en Argentina y en el sur del Brasil donde los emigrantes europeos importaron la idea cooperativa y la vincularon a las actividades del campo al culminar el siglo XIX y comienzos del siglo XX, en el resto de América Latina el cooperativismo agropecuario y rural había

tenido muy poca acogida entre campesinos, productores y empresarios agropecuarios. A partir de esta década y en especial en los años sesenta, la iglesia católica comienza a jugar un papel muy importante para el caso del cooperativismo de ahorro y crédito, cuando decide apoyar en toda la región el impulso a cooperativas de este tipo en el campo, recogiendo la experiencia de sindicatos agrarios que había desarrollado durante las dos décadas anteriores. En Colombia, la actitud de la iglesia católica se manifestó en el apoyo a la creación de este tipo de cooperativas en los municipios rurales, con el ánimo de incentivar la cultura del ahorro y el crédito, situación que se da a finales de los años cincuenta y comienzos de los sesenta. La gran mayoría de las cooperativas de ahorro y crédito rural que existen hoy en día, surgieron de este esfuerzo promocional realizado por los párrocos en los diferentes municipios. El desarrollo del cooperativismo rural y agropecuario colombiano se vio duramente afectado durante estos primeros años, por las experiencias negativas y las crisis de gestión y malos manejos que presentaron las cooperativas apoyadas por el Estado, tanto las de reforma agraria en la década de los años sesenta y setenta, como las del DRI en los años ochenta, situación que generó una muy mala imagen entre la gente, haciendo carrera la idea de identificar las cooperativas con la idea del fracaso, la quiebra, la mala administración y la corrupción. A pesar de este problema, el cooperativismo se fue desarrollando dando lugar a casos interesantes como han sido las cooperativas lecheras (especialmente COLANTA) las de cafeteros, que superando los problemas de asistencialismo, dependencia y paternalismo que las han afectado, han sido un apoyo importante en el proceso de comercialización del café, y las cooperativas de ahorro y crédito que gracias a la Ley 79 de 1988 tuvieron un crecimiento desbordado a finales de la década de los ochenta y comienzos de los años noventa, situación que condujo a la crisis de los años 1997 y 1998. Recordemos que durante este período, se quebraron 49 grandes

cooperativas financieras y los tres bancos cooperativos ya que no existió un adecuado sistema de control y supervisión. Esta crisis sirvió para develar una diferencia significativa que se daba en el sector financiero cooperativo, al permitir diferenciar entre el cooperativismo de ahorro y crédito y el cooperativismo financiero de carácter netamente urbano, ya que el cooperativismo que fracasó y se quebró fue éste, en tanto que el cooperativismo de ahorro y crédito logró salir adelante. Pero, como en situaciones anteriores, la crisis volvió a marcar negativamente al cooperativismo en el país, pues se volvió a recordar la mala imagen que fracasos anteriores habían generado. Además, conviene recordar, que la quiebra del cooperativismo financiero y de los bancos cooperativos afectó a casi un millón de asociados, habiendo quedado extensas zonas del país “vacunadas” contra esta idea.

c) **Situación actual del sector:** El sector cooperativo y financiero de Colombia han tenido un año duro ya que se ha desacelerado la economía del país y el banco de la república ha ido subiendo las tasas de intereses paulatinamente esperando la decisión de la FED (sistema de reserva federal), también otro motivo por el cual el banco ha tomado estas decisiones es por la incertidumbre que hay con el proceso de paz en Colombia, hay otros motivos importantes que han afectado el sector como lo dice Confecoop en uno de sus informes “actualmente el sistema financiero Colombiano viene afrontando una situación de baja de liquidez, que ha originado entre los diferentes tipos de entidades del sector una competencia de tasas por los recursos de captación. Esta situación debe ser analizada y tenida en cuenta por los administradores de las Cooperativas, toda vez que ha llevado a la DTF a niveles de incremento considerables con respecto a la DTF que se tenía entre el año 2013 y el tercer trimestre del año 2015. Lo primero es conocer los principales elementos básicos que se vienen presentando y han originado esta situación:

1. El aumento de la inflación por diversas situaciones de orden nacional y la baja dinámica en la economía internacional originada por el precio del petróleo y el comportamiento del dólar, entre otros aspectos, han llevado a que el Banco de la Republica aumente su tasa de intervención y reduzca la liquidez como medida prudencial que ayude a controlar el crecimiento del IPC.

2. Los vencimientos de los TES que tiene el Banco de la Republica entre finales del segundo trimestre del año y principios del tercer trimestre, han originado que se afecte la liquidez de las entidades del sistema financiero.

3. El traslado de cuentas abandonadas al ICETEX, originó un desfase en el capital de trabajo de las entidades financieras del país.

4. La recomposición de fondeos de corto, mediano y largo plazo que vienen haciendo los grandes bancos con el propósito de fondear en parte los préstamos que financiarán las inversiones del proyecto de las vías 4G (es el proyecto vial que comunicara al país), toda vez que poseen recursos de largo plazo (patrimoniales y pasivos como bonos) fondeando operaciones activas de corto y mediano plazo, los cuales deben ser destinados a fondear en parte los proyectos de las 4G y por ende deben conseguir nuevos recursos de captación de corto y mediano plazo que fondeen las operaciones activas de esta naturaleza.

5. A todo lo anterior se suma la quiebra e intervención para administrar de dos entidades que manejaban libranzas tales como Estraval y Élite, en las cuales varias entidades financieras tenían recursos invertidos u operaciones de compra de cartera con recaudo en dichas entidades.

Por lo anterior, dada la incertidumbre en la duración del periodo de baja liquidez del mercado y a que algunos analistas prevén una economía afectada hasta mediados del año

2018, los administradores de las cooperativas deben ser muy cuidadosos en los siguientes aspectos:

6. Prudencia en la colocación de cartera, es decir ser muy sensatos en evaluar a qué tipo de asociados le será asignado el capital de trabajo que se tiene, evitando asignar cartera a asociados con baja capacidad de pago que están siendo rechazados por la banca y migran al sector cooperativo originando riesgos tales como: la disminución en el recaudo de cartera, el incremento de provisiones y/o la afectación de comerciabilidad del activo productivo como futura alternativa de fondeo contingente por venta de cartera.

7. Evitar otorgar créditos de largo plazo (mayor a 48 meses) a tasas variables (DFT+ Puntos) preferenciales, toda vez que cuando la DTF retorne a niveles prudenciales (Inferiores al 5.5%) se afectará significativamente la TPP (Tasa promedio ponderada) de la entidad.

8. Dado que se desconoce el tiempo que durará el periodo de baja liquidez del mercado, se debe ser prudente en la publicación y otorgamiento de tasas de largo plazo (mayores a 360), con el propósito evitar futuros sobrecostos en las captaciones cuando la DTF retorne a niveles bajos, luego del control de la inflación que se realice por parte del Banco de la república, quien pretende estabilizar la misma en un periodo de un año. Para estos plazos es necesario acatar las siguientes recomendaciones: a. Atar las captaciones mayores a 1 año a remuneración variable. DTF + Puntos porcentuales. b. De no ser aceptada la remuneración variable por un ahorrador y tener que otorgarse tasa fija, evitar realizar captaciones a tasas altas a plazos mayores a 540 días.

9. Aprovechar las condiciones de mercado para aumentar la tasa activa y compensar así la disminución del margen causado por el aumento de tasas pasivas. En tal caso no tiene sentido continuar otorgando tasas preferenciales de campañas entre 0.9% y 1.2% mes vencido como

se venía dando en meses anteriores. Las tasas preferenciales que hoy otorga la banca solo se están dando para clientes preferenciales con nivel de antigüedad elevado y alta rentabilidad para la entidad y oscilan entre tasas mensuales del 1.2% y el 1.5%.

10. Dadas las condiciones actuales, aún los grandes bancos vienen teniendo bajas en sus calificaciones de Riesgo (nacionales y/o internacionales)

11. Asegurar un crecimiento armónico entre los depósitos y la cartera, de tal manera que se tenga que evitar fondear operaciones activas con crédito de entidades financieras de primer piso.

12. Evitar atender operaciones de altas cuantías que concentren el riesgo y en su lugar orientar el capital de trabajo a fondear operaciones atomizadas de asociados persona natural que cumplan condiciones tales como las siguientes:

a) Asociados antiguos de la Cooperativa que tengan un buen comportamiento.

b) Orientar el crédito de capital de trabajo e inversiones de montos importantes mediante líneas de redescuento.

c) Entrar en prácticas prudentiales de programación de desembolsos en coordinación con las Tesorerías, con el fin de articular adecuadamente el control de la liquidez.

d) Los desembolsos de asociados nuevos deben orientarse a personas que demuestren suficiente capacidad de pago, bien calificados en el sector financiero y sin ningún tipo de excepción. Todo esto sujeto a la disponibilidad de liquidez que tenga la Cooperativa

13. A futuro, en periodo de abundancia de liquidez y de bajas tasas, evitar caer en prácticas riesgosas tales como:

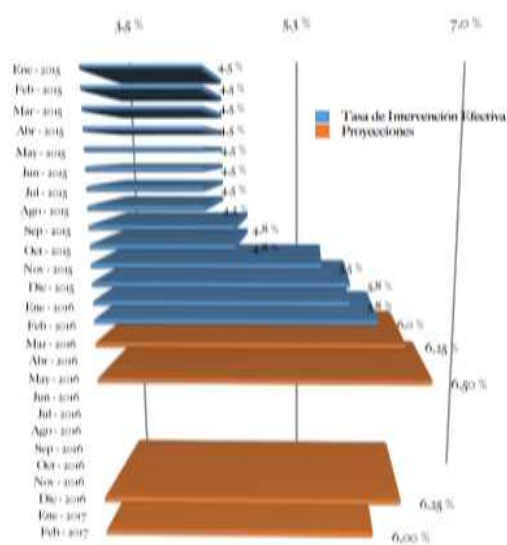
a). El otorgamiento de créditos de largo plazo a tasas fijas preferenciales que disminuyan fuertemente el margen de intermediación de las cooperativas ante incrementos súbitos de la DTF.

b). Evaluar el escenario que se espera para la economía en el plazo de otorgamiento del crédito.

c). La sobre utilización de cupos de crédito bancario para capital de trabajo de mediano y largo plazo, y no como fondeo temporal de corto plazo en tesorería. d. Evitar fondear operaciones de largo plazo (mayores a 48 meses) con recursos de corto plazo, siendo cuidadosos en disponer solo de recursos patrimoniales, líneas de redescuento o de ahorros del mismo plazo para fondear operaciones de este tipo” (Confecoop, 2016)

d) *Perspectivas del sector:* El sector cooperativo tiene grandes retos hacia el futuro en cuanto a tasas de interés Como respuesta a los niveles de inflación que ha presentado en el último año la economía colombiana, el Banco de la Republica (Banrep) ha mantenido desde mediados del año 2015, un aumento sostenido de la tasa de intervención. Según la Encuesta de Opinión Financiera, los expertos consideran que durante los seis primeros meses del 2016 se va a presentar aumento de la tasa de intervención del Banrep cercano a los 50 puntos básicos, no obstante, se espera que para finales del 2016 disminuya al 6.25% y para febrero del 2017 vuelva a ubicarse cerca de los niveles actuales (6%). Si bien, los cambios en la tasa de intervención del Banrep tiene efecto sobre la tasa de interés interbancario con un rezago que puede llegar a ser de dos semanas, afectando en el corto plazo las operaciones entre entidades financieras; para las cooperativas del sector financiero este impacto suele ser menor en la medida que no responden directamente a las políticas monetarias, sino que se ven más afectadas por los cambios en las condiciones del mercado (por ejemplo, menor demanda de

créditos). Por otro lado, el rezago de los efectos de la política monetaria en las tasas a las que prestan y a las que reconocen por los depósitos los bancos comerciales, puede ser de hasta un año posterior al cambio en la tasa de intervención. En tal sentido, los asociados y cooperativas del sector real que requieran financiación, pueden estar sintiendo este año los efectos de la política monetaria implementada tiempo atrás.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Opinión Financiera (Fiduciarismo - FVC).

Grafico 6: Fuente Cenicoop Incremento en las tasas de intereses

Como se puede evidenciar en la gráfica proyectada en el informe de cenicoop las tasas de interés han aumentado desde el 2015 y seguirán hasta finales del 2016 lo que quiere decir que la colocación de crédito seguirá frenada ya que por parte del banco de la república se está pretendiendo frenar el consumo. Por otro lado, las cooperativas vigiladas por la Superintendencia de Economía Solidaria (SES) afrontan el reto de empezar a implementar los mecanismos para una adecuada gestión del riesgo. Al respecto, la SES emitió las circulares N° 014 y N° 015 de 2015 referentes a la implementación del Sistema Integral de Administración

de Riesgos (SIAR) y al Sistema de Administración del Riesgo de Liquidez (SARL), y para lo cual deben disponer de los recursos humanos, físicos y tecnológicos que les permita llevarlos a cabo y darles pleno cumplimiento. En este sentido, a más tardar en abril del presente año la SES debe establecer las fases y plazos para que las entidades vigiladas implementen el SIAR. De igual forma, para las cooperativas de ahorro y crédito, multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito, la SES definió el periodo comprendido entre septiembre del 2016 y diciembre del 2017 para administrar el riesgo de liquidez al cual se ven expuestas en desarrollo de su actividad de intermediación financiera, y estableció un plazo de 4 meses, a partir de este año, para definir las fechas en las cuales los fondos de empleados, las asociaciones mutualistas y otras organizaciones supervisadas empiecen a implementarlo. Por último, este año se debatirá en el Congreso la salida o no de las cooperativas del régimen tributario especial, en razón a esto es necesario que el sector esté preparado, dado que en el evento que las recomendaciones de la comisión de expertos sean acogidas por el Gobierno Nacional, el sector deberá tributar renta como cualquier entidad del mercado, lo que además implica la aparición del concepto de excedente fiscal para las cooperativas. En este contexto es necesario que se inicien labores preventivas, ya que en estos casos hay que esperar lo mejor pero prepararse para lo peor. La defensa de un régimen tributario diferencial para las cooperativas es en todo caso el camino sobre el cual el sector se moverá en primera instancia, ya que claramente las cooperativas por su modo de gestión, su normativa y su impacto en las personas, se diferencian del modelo de sociedad comercial con ánimo de lucro. Este camino pasa por gestiones de lobby político, elaboración de documentos, generación de espacios de discusión, pero sobre todo el compromiso de las propias cooperativas por apoyar estas labores y por visibilizar la manera como en la práctica el modelo contribuye a un mejoramiento de

calidad de vida, aliviando necesidades no cubiertas por el mercado y en ocasiones por el mismo Estado (Cenicoop, 2016).

e) *Conclusión general del análisis sectorial:* Para la apertura del cupo rotativo joven lo que le espera a nivel del sector financiero y Cooperativo de Colombia es una gran competencia ya que se cuenta con más de 233 empresas o entidades que están en los dos frentes ofreciendo productos de ahorro y crédito, es de suma importancia encontrar el valor diferencial del producto para así hacerlo exitoso en el medio, se puede evidenciar que los dos sectores están siendo golpeados por la economía con la suba en las tasas de interés por parte del banco de la republica el cual está buscando frenar el consumo en el país y a si bajar la inflación que este año ha estado por encima del 7% desde hace varios años no se veían esos porcentajes tan altos de inflación. Otro punto importante que se debe considerar para el sector es la reforma tributaria actualmente el sector cooperativo cuenta con unos beneficios tributarios los cuales si se modifican en contra de las cooperativas impactaría negativamente en las entidades y sus asociados, también los saldos de carteras de las cooperativas no han estado creciendo de acuerdo a lo esperado por las mismas, según el informe que saco confecoop este años el problema de liquidez del sector financiero arroja una alerta para las cooperativas y estas busquen soluciones o se blinden a este fenómeno el cual está saliendo a flote por la construcción de las carreteras de las 4G y el plebiscito de la paz encabezado por el gobierno del presidente Juan Manuel Santos, el análisis sectorial nos mostró que el cupo rotativo joven tendrá que tener una tasa de intereses ajustada a las dificultades económicas que afronta el país, por otro lado también se debe de tener en cuenta un análisis mucho más profundo de los prospectos o asociados que quieran adquirir el producto lo más importante en

este momento las personas que quieran acceder al crédito deben de mostrar liquidez o en su defecto que sean créditos para capital de trabajo o inversión.

Para COOPETRABAN el reto es mayor ya que el análisis sectorial nos muestra son dos sectores agresivos comercialmente que están buscando cada día cautivar nuevos nichos de mercados y generando valor en sus operaciones de ahorro y crédito, todo esto lo hacen con la ayuda de las nuevas tecnologías y cambiando el paradigma en cuanto a garantías o avales para otorgar créditos.

9.2 Análisis de mercado

a) Descripción del producto o servicio:

➤ ***Usos:*** Un crédito rotativo es una modalidad ofrecida por las entidades financieras o cooperativas de ahorro y crédito, en el cual se aprueba un cupo de crédito, una tasa de interés y unas particularidades operativas. Este cupo se encuentra disponible para los clientes en el momento en el que deseen hacer uso del mismo y por eso es considerado como un crédito de libre inversión, a medida que se vayan abonando a capital e intereses se va liberando cupo para ser utilizado de nuevo por el cliente o asociado en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito.

En general, la mayoría de entidades exigen requisitos similares para acceder a este producto: ser mayor de edad (algunas entidades exigen tener más de 23 años), demostrar ingresos superiores a un salario mínimo y presentar buena calificación en las centrales de riesgo en caso que tenga deudas con otros establecimientos.

Se encuentra entonces que el cupo de crédito rotativo puede ser utilizado a través de las siguientes posibilidades:

- Avances en efectivo: mecanismo que permite a los clientes obtener sumas de dinero efectivo, con cargo al cupo otorgado, mediante la presentación de la tarjeta de crédito ante las oficinas de las entidades financieras vinculadas al sistema, o a través de los cajeros automáticos habilitados para tal fin.

- Pago de bienes y servicios: sistema en el cual la institución financiera cancela a los terceros (almacenes, centros de servicios, etc.) las facturas debidamente suscritas por el cliente acreditado. Para ello, debe existir un contrato de afiliación entre el otorgante de la tarjeta de crédito y los proveedores de bienes y servicios, acuerdo mediante el cual estos se comprometen a recibir la tarjeta como pago y el banco a pagarles las facturas suscritas por el tarjetahabiente.

- También se pueden hacer compras internacionales desde el país de origen de la persona o en caso de que el usuario del cupo rotativo o tarjeta de crédito viaje a exterior según la franquicia del plástico la puede llevar consigo para hacer las compras en ese país sin tener que cargar efectivo.

- Hacer transferencias electrónicas o pagos vía internet

Ahora bien, las entidades financieras reciben tres tipos de remuneración por permitir el uso de esta modalidad de crédito: comisiones, cuotas de manejo y los intereses por la financiación otorgada.

- Comisiones: sumas de dinero que la entidad financiera cobra a los establecimientos comerciales (descuento porcentual sobre el valor total de las facturas presentadas), por

concepto del servicio de pago que les permite movilizar su cartera al contado, asumiendo la entidad crediticia los riesgos de recuperación de los valores cancelados.

- Cuota de manejo: costo que periódicamente paga el tarjetahabiente por el sólo hecho de obtener su tarjeta y mantener a su disposición el valor del cupo otorgado, cuota que es fijada libremente por las instituciones crediticias y que deberá cancelarse hágase o no uso de aquella.

- Intereses de plazo: intereses que cobran los establecimientos de crédito por la financiación de que hace uso el titular de la tarjeta, liquidados sobre el saldo de la obligación. Las tasas de interés en este caso son fijadas libremente por los establecimientos de crédito, sin exceder las máximas autorizadas legalmente.

➤ *Usuarios:*

- Tipo de usuarios:

Directos:

- Estudiantes universitarios que estén del 5 semestre en adelante de alguna carrera profesional, que tengan o sean beneficiarios de CDAT en COOPETRABAN
- Jóvenes mayores de edad empleadas o trabajadores independientes, que tengan o sean beneficiarios de CDAT en COOPETRABAN
- Amas de casa que tengas algún tipo de ingreso, que tengan o sean beneficiarios de CDAT en COOPETRABAN
- Asociados o prospectos asociados a COOPETRABAN, que tengan o sean beneficiarios de CDAT en COOPETRABAN

El cupo rotativo será para hombres y mujeres siempre y cuando cumplan con las políticas exigidas por el producto:

La edad de los usuarios del cupo rotativo será de los 23 a 28 años

La población del cupo rotativo que podrá acceder al producto, son jóvenes que tengan o sean beneficiarios de CDAT en COOPETRABAN

Indirectos:

- COOPETRABAN el cual prestara el servicio a los asociados
- Banco de Bogotá el cual facilitara la red de cajeros y tarjetas con las que funcionara el producto
- Grupo Aval prestara el servicio de cajeros electrónicos ya que entre este grupo financiero y COOPETRABAN hay alianzas de prestación de servicios
- Todo el sector financiero y cooperativo de Colombia los cuales cuentan con red de cajeros los cuales servirán para hacer avances o transferencias
- El comercio en general el cual se beneficiará con el aumento de sus ventas siempre y cuando tengan medio de pago electrónico

➤ **Precio:** La tasa del cupo rotativo joven en el lanzamiento como nuevo producto de la Cooperativa COOPETRABAN ser del 1.5% M.V se ira ajustando la tasa según el mercado y la regulación del banco de la república.

➤ **Representación:** El cupo rotativo joven se comercializará en las agencias de COOPETRABAN, a través de una tarjeta con chip que tiene afinidad con el Banco de Bogotá y el grupo aval, y para hacer los retiros el asociado tendrá que dar cuenta corriente.

➤ **Composición:** El cupo rotativo estar compuesto por una tasa fija de acuerdo al momento de la compra o del avance, con un plan de amortización intereses + capital, y estará acompañado de unos ahorros mensuales, por política de la cooperativa todas las modalidades de crédito deben de ir con ahorros los cuales están distribuidos así: aportes, multiahorro y multidiario.

➤ **Características físicas:** El cupo será utilizado a través de una tarjeta que tiene la opción de ser de ahorros y cuenta corriente, la cual tiene un chip para mayor seguridad y es de afinidad con el Banco de Bogotá y el grupo aval.

➤ **Sustitutos:**

- Tarjetas de crédito
- Créditos de consumo
- Cupo rotativo clic en el caso de COOPETRABAN
- Tarjetas debito
- Efectivo
- Créditos en almacenes
- Planes de ahorro

➤ **Complementarios**

- Tarjetas con la cual funcionara el producto
- Cajeros electrónicos
- Datafonos

- Plataformas tecnológicas para realizar transacciones

b) Demanda:

- *Comportamiento histórico:* Durante los últimos años el gobierno ha hecho especial énfasis en avanzar sobre la bancarización e inclusión al sistema financiero de la población colombiana, para ello ha dispuesto programas de promoción como es la Banca de Oportunidades. Ahora bien, los bancos por su parte han realizado aunados esfuerzos en desarrollar mecanismos y productos al alcance de todas las personas con el fin de llevarlas a una inclusión y uso de los productos financieros, encontrando allí la oportunidad de crecer la venta de productos de manera rápida y eficiente. Sin embargo, de acuerdo con los más recientes informes de inclusión financiera elaborados por la Superfinanciera, se ha logrado un nivel de penetración del 67.1% en productos financieros como la Tarjeta de Crédito, pero solamente el 52% mantiene activos los productos con los cuales son vinculados comercialmente al banco. Asimismo, las entidades han explorado alternativas como las Tarjetas de marca Compartida, con las cuales han encontrado sorpresas interesantes puesto que estas crecieron en el 2013 (19.85% en monto de transacciones) pese a las reducciones que se vieron en las tarjetas tradicionales. Esto se explica en los beneficios que ofrecen las diferentes franquicias sumados a los de la entidad con la que se realiza la alianza para la marca, los cuales han servido como argumento en la venta y son de incentivo para el desarrollo del consumo. Sin embargo, los clientes han venido siendo abordados con la colocación de más plásticos gracias a menores requisitos exigidos y con cupos de consumos mayores, que están llevando a los clientes a llenar su capacidad de endeudamiento, lo que

podría afectar la nueva colocación de plásticos en el mediano plazo. Ante este panorama las entidades han venido implementando modelos que no son únicamente para incrementar la colocación, sino buscando la profundización de los clientes actuales llevándolos a niveles de facturación cada vez más altos (unimilitardspace, 2014).

Número de tarjetas de crédito por entidad

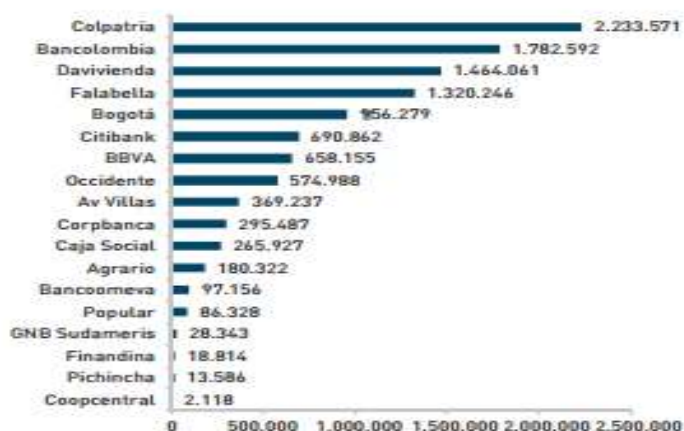


Grafico 7. Asobancaria número de tarjetas de crédito por entidad

Evolución anual de adultos con tarjeta de crédito

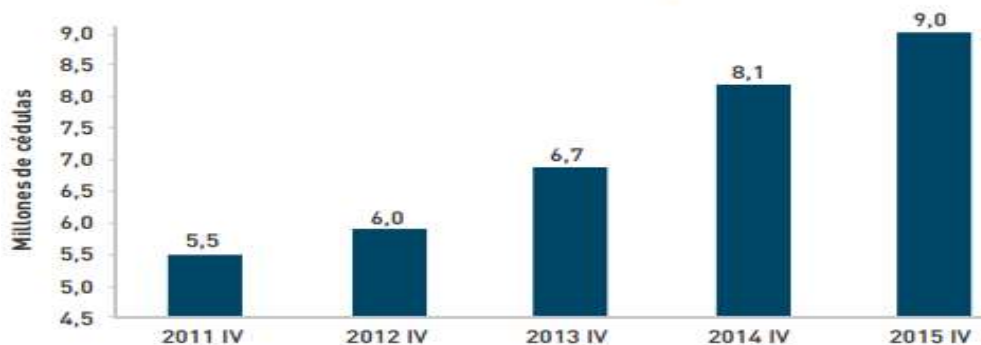


Grafico 8. Asobancaria evolución anual de adultos con tarjetas de crédito

Como se puede evidenciar en la gráfica todavía queda mucho mercado el cual puede ser atendido con buenos productos y servicios, para COOPETRABAN es importante saber estas cifras ya que en un mercado que se ve aparentemente saturado si se hace un buen estudio de mercado se puede ingresar con productos de calidad y a bajo costo que sean competitivos.

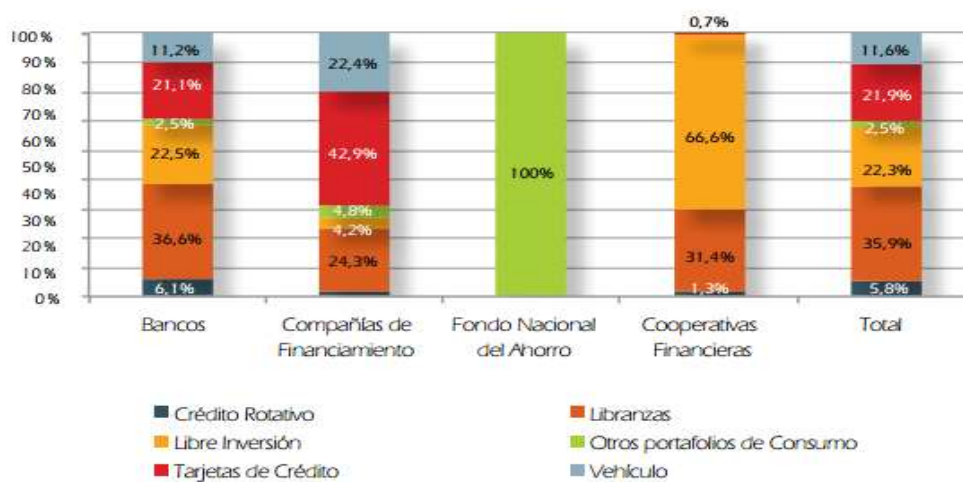


Grafico 9. Banca de las oportunidades componente de la cartera de consumo

Los productos más representativos dentro de la cartera total de consumo corresponden a los créditos por libranza (36%), seguido por los de libre inversión (22%) y las tarjetas de crédito (22%). La mayor participación de la libranza obedece principalmente a la menor percepción de riesgo inherente de este tipo de créditos, debido al mecanismo de pago a través del descuento directo de la nómina del empleado, lo cual además permite reducir costos operativos para las entidades frente a los procesos de recaudo y seguimiento. Por su parte, los créditos de libre inversión redujeron su participación en los últimos años cediendo terreno a los créditos por libranza por las razones ya expuestas. El segmento de libre inversión, a diferencia de la libranza tiene una mayor percepción de riesgo y por ende demanda por parte

de las entidades un mayor esfuerzo en relación con el conocimiento del cliente, seguimiento y cobranza, razón por la cual son créditos más costosos. A su vez, las tarjetas de créditos representan el 22% de la modalidad de consumo y corresponde a un crédito rotativo en el que se aprueba un cupo de crédito determinado por la entidad según las características del cliente y se administra a través del uso de una tarjeta plástica. Este producto es especialmente representativo en las compañías de financiamiento, en razón a las estrategias comerciales recientes de proveer este producto a través de grandes superficies comerciales. Dicho esto, en los años recientes se observó un incremento importante en el número de tarjetas de crédito vigentes en el mercado, pasando de 8,24 millones a 12,68 millones entre diciembre de 2010 y 2014, con un saldo utilizado de \$20,7 billones y un cupo aprobado de \$54 billones, correspondiente a un incremento de \$18,37 billones y \$48.38 billones, respectivamente. Esto quiere decir que del cupo total aprobado a los clientes se ha utilizado el 38%, cifra que se mantuvo estable con respecto al 2013. Esto puede obedecer a las tasas de interés asociadas a este producto que para 2014 se ubicaron en un promedio de 28% (tasa efectiva anual) (Banca de las oportunidades, 2014)

- Situación actual: distribución geográfica del mercado de consumo actual: En la actualidad hay más de 13 millones de tarjetas de crédito en el sector financiero y cooperativo de Colombia es una tendencia que va en aumento en el siguiente cuadro podemos observar el número de tarjetas por franquicia y entidad financiera:

Tabla 4. Fuente propia reporte de tarjetas de crédito

**ESTABLECIMIENTOS DE CRÉDITO
 REPORTE DE TARJETAS DE CRÉDITO
 Y DÉBITO**

Fecha de Corte: 2016-08-31

| TE | CE | ENTIDAD | FRANQUICIA VISA | FRANQUICIA MARTERCARD | FRANQUICIA DINERS | FRANQUICIA AMERICAN EXPRESS | OTRAS TARJETAS | TOTAL TARJETAS DE CREDITO |
|----|-----|--|------------------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------------------|------------------------------|---------------------------------|
| | | | Vigentes a la fecha de corte | Vigentes a la fecha de corte | Vigentes a la fecha de corte | Vigentes a la fecha de corte | Vigentes a la fecha de corte | Vigentes a la fecha de corte |
| 1 | 1 | Banco De Bogota | 588.488 | 359.794 | - | - | - | 948.282 |
| 1 | 2 | Banco Popular | 284.385 | 1.902 | - | - | - | 286.287 |
| 1 | 6 | Banco Corpbanca | 152.504 | 125.401 | - | - | 10.306 | 288.211 |
| 1 | 7 | Bancolombia | 596.667 | 699.173 | - | 8.596 | - | 1.304.436 |
| 1 | 9 | Citibank | 379.072 | 272.759 | - | - | - | 651.831 |
| 1 | 12 | Banco Gnb Sudameris | 18.420 | 7.301 | - | - | - | 25.721 |
| 1 | 13 | Bbva Colombia | 417.223 | 267.379 | - | - | 6.881 | 691.483 |
| 1 | 23 | Banco De Occidente | 276.340 | 320.386 | - | - | - | 596.726 |
| 1 | 30 | Banco Caja Social Bcsc | 171.286 | 96.840 | - | - | - | 268.126 |
| 1 | 39 | Banco Davivienda | 546.707 | 384.157 | 370.115 | - | 90.721 | 1.391.700 |
| 1 | 42 | Colpatria Red Multibanca | 716.595 | 512.004 | - | - | 1.079.403 | 2.308.002 |
| 1 | 43 | Banagrario | 216.612 | - | - | - | - | 216.612 |
| 1 | 49 | Av Villas | 107.637 | 290.540 | - | - | - | 398.177 |
| 1 | 54 | Bancoomeva | 58.804 | 27.404 | - | - | 24.727 | 110.935 |
| 1 | 55 | Finandina | 25.104 | - | - | - | - | 25.104 |
| 1 | 56 | Banco Falabella S.A. | - | 1.101.756 | - | - | 302.858 | 1.404.614 |
| 1 | 57 | Banco Pichincha S.A. | 14.317 | - | - | - | - | 14.317 |
| 1 | 58 | Coopcentral | 4.112 | - | - | - | - | 4.112 |
| 4 | 8 | Giros & Finanzas C.F. | - | - | - | - | 37.457 | 37.457 |
| 4 | 23 | Serfinansa | - | 3.877 | - | - | 515.822 | 519.699 |
| 4 | 26 | Tuya | - | 339.177 | - | - | 1.936.552 | 2.275.729 |
| 4 | 121 | Financiera Juriscoop C.F. | 12.365 | - | - | - | - | 12.365 |
| 32 | 5 | Confiar Cooperativa Financiera | - | 14.491 | - | - | - | 14.491 |
| 23 | | TOTAL ESTABLECIMIENTOS DE CREDITO | 4.586.638 | 4.824.341 | 370.115 | 8.596 | 4.004.727 | 13.794.417 |

Como se observa en la gráfica la franquicia visa que es con la que COOPETRABAN tiene convenio para manejar su tarjeta debito es una de las que más es demandada por el público Colombia lo que le da una oportunidad a la cooperativa para ofrecer el producto ya que muestra una demanda considerable teniendo el 33.24% del total de las tarjetas de crédito se mercado colombiano al corte de agosto del 2106, mientras que en el saldo de cartera la franquicia Visa es la que tiene un mayor porcentaje con un 42.19% del total de la cartera de tarjetas de crédito como se ve lo siguiente en la tabla que a continuación se ilustrara:

Tabla 5. Fuente propia saldo de cartera de las tarjetas de crédito

**ESTABLECIMIENTOS DE
CRÉDITO**
**REPORTE DE TARJETAS DE
CRÉDITO Y DÉBITO**
Fecha de Corte: 2016-08-31
Cifras en Pesos saldo de cartera

| TE | CE | ENTIDAD | FRANQUICIA VISA | FRANQUICIA MARTERCARD | FRANQUICIA DINERS | FRANQUICIA AMERICAN EXPRESS | OTRAS TARJETAS | TOTAL TARJETAS DE CREDITO |
|----|-----|--|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| | | | Saldo de tarjeta de crédito | Saldo de tarjeta de crédito | Saldo de tarjeta de crédito | Saldo de tarjeta de crédito | Saldo de tarjeta de crédito | Saldo de tarjeta de crédito |
| 1 | 1 | Banco De Bogota | 1.651.278.628.526 | 832.992.539.088 | - | - | - | 2.484.271.167.614 |
| 1 | 2 | Banco Popular | 222.649.502.258 | 2.135.536.756 | - | - | - | 224.785.039.014 |
| 1 | 6 | Banco Corpbanca | 331.479.115.619 | 275.076.630.049 | - | - | 7.320.541.574 | 613.876.287.241 |
| 1 | 7 | Bancolombia | 1.391.732.455.246 | 1.302.979.236.275 | - | 1.295.157.045.951 | - | 3.989.868.737.472 |
| 1 | 9 | Citibank | 1.039.202.736.788 | 692.059.098.527 | - | - | - | 1.731.261.835.316 |
| 1 | 12 | Banco Gnb Sudameris | 69.509.988.834 | 21.760.818.999 | - | - | - | 91.270.807.833 |
| 1 | 13 | Bbva Colombia | 1.076.830.034.177 | 572.345.710.676 | - | - | 3.573.679.256 | 1.652.749.424.109 |
| 1 | 23 | Banco De Occidente | 562.485.916.807 | 741.494.731.983 | - | - | - | 1.303.980.648.790 |
| 1 | 30 | Banco Caja Social Bcsc | 177.504.071.939 | 101.921.715.916 | - | - | - | 279.425.787.855 |
| 1 | 39 | Banco Davivienda | 1.701.278.237.265 | 757.426.666.535 | 939.257.362.409 | - | 303.738.670.658 | 3.701.700.936.866 |
| 1 | 42 | Colpatria Red Multibanca | 1.434.446.089.478 | 968.424.740.502 | - | - | 1.153.641.986.168 | 3.556.512.816.148 |
| 1 | 43 | Banagrario | 233.602.579.413 | - | - | - | - | 233.602.579.413 |
| 1 | 49 | Av Villas | 136.151.709.455 | 412.446.420.307 | - | - | - | 548.598.129.762 |
| 1 | 54 | Bancoomeva | 129.336.186.831 | 30.766.966.077 | - | - | 17.739.380.491 | 177.842.533.399 |
| 1 | 55 | Finandina | 44.041.222.953 | - | - | - | - | 44.041.222.953 |
| 1 | 56 | Banco Falabella S.A. | - | 1.252.100.211.044 | - | - | 71.345.854.359 | 1.323.446.065.403 |
| 1 | 57 | Banco Pichincha S.A. | 84.539.786.312 | - | - | - | - | 84.539.786.312 |
| 1 | 58 | Coopcentral | 5.150.923.020 | - | - | - | - | 5.150.923.020 |
| 4 | 8 | Giros & Finanzas C.F. | - | - | - | - | 17.313.889.300 | 17.313.889.300 |
| 4 | 23 | Serfinansa | - | 5.895.972.003 | - | - | 371.942.269.455 | 377.838.241.458 |
| 4 | 26 | Tuya | - | 477.487.565.759 | - | - | 1.524.442.648.971 | 2.001.930.214.730 |
| 4 | 121 | Financiera Juriscoop C.F. | 49.746.276.714 | - | - | - | - | 49.746.276.714 |
| 32 | 5 | Confiar Cooperativa Financiera | - | 14.022.686.775 | - | - | - | 14.022.686.775 |
| | 23 | TOTAL ESTABLECIMIENTOS DE CREDITO | 10.340.965.461.636 | 8.461.337.247.271 | 939.257.362.409 | 1.295.157.045.951 | 3.471.058.920.231 | 24.507.776.037.497 |

En COOPETRABAN de los 61000 asociados que actualmente están afiliados a la cooperativa 780 de ellos poseen crédito por la línea de cupo rotativo lo que nos da que el 1.27% es un margen muy bajo para una línea de crédito que es tan utilizada en el sector financiero y cooperativo de Colombia, por eso es importante ampliar la cobertura de este producto. Si miramos el producto a nivel de la zona de Medellín solo hay 102 cupos rotativos los cuales están distribuidos de la siguiente manera:

Envigado 11 cupos

Parque Berrio 68

Gran plaza 5

Punto clave 18

COOPETRABAN cuenta con más de 3000 jóvenes a los cuales se pueden ofrecer este tipo de productos los cual quiere decir que hay potencial con el cual trabajar

- *Temporalidad (Estacionalidad):*



Grafico 10. Fuente Banca de las oportunidades estacionalidad o ciclo de vida de las tarjetas de crédito en el mercado colombiano

Como se observa en la gráfica el ciclo de vida de las tarjetas de crédito en el mercado colombiano empieza con la adquisición del plástico, después de que este es adquirido el usuario empieza a satisfacer sus necesidades con comprar de bienes o servicios a nivel nacional en un modo razonable para el consumidor pero a medida que se va obteniendo experiencia en el manejo de la tarjeta de crédito van aumentando las compras ya que la misma entidad emisora les amplía el cupo, después de este proceso el usuario empieza a explorar otro mercado el cual es el internacional en este ciclo pasa lo mismo que en las compras nacional a medida que pasa el tiempo aumentan las compras de bienes y servicios el problema implícito que está ligado a

estas compras es la tasa de cambio la cual aumenta el valor del pago de las cuotas cuando hay devaluación del peso ante el dólar y empiezan los problemas de flujo de efectivo de los usuarios para cubrir sus obligaciones financieras y es cuando la entidad emisora toma medidas de choque para contrarrestar el riesgo de recuperación de cartera y bloquea las tarjetas para que ya los consumidores no las puedan utilizar y ya solo queden pagando los que adeudaban a la fecha de bloqueo, después de este ciclo es cuando vienen las cancelaciones de las tarjetas de crédito.

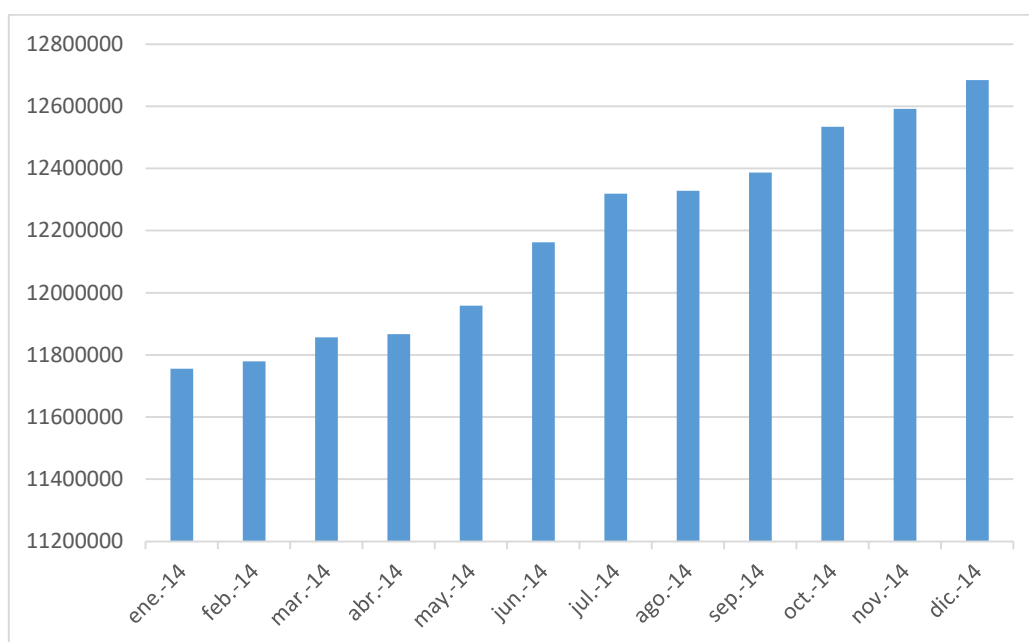


Grafico 116. Fuente propia tarjetas de crédito por mes 2014

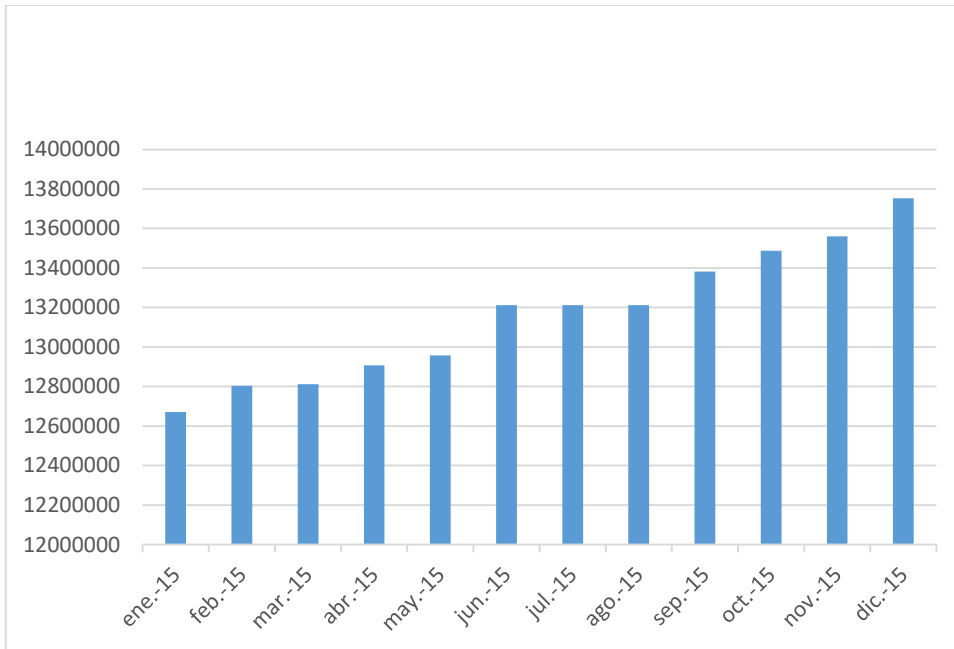


Grafico 127. Fuente propia tarjetas de crédito por mes 2015

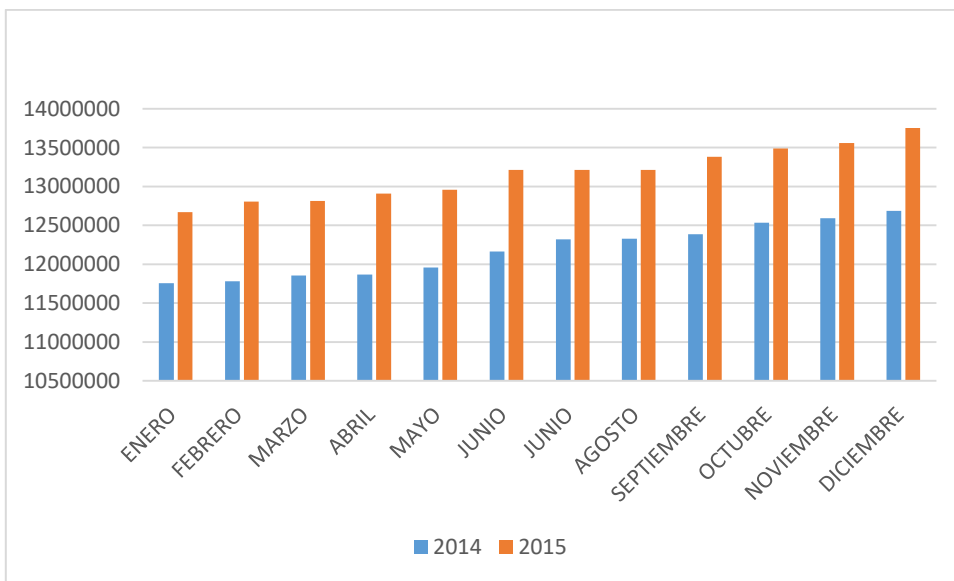


Grafico 13. Fuente propia comparativo tarjetas de crédito

Como podemos observar de la gráfica 15 a la gráfica 17 la estacionalidad de las tarjetas de crédito las cuales se toman como fuente de comparación del cupo rotativo de la Cooperativa

COOPETRABAN se puede evidenciar que el periodo de mayor demanda del producto empieza en el segundo semestre de cada año donde hay periodo de vacaciones, hay eventos deportivos como el mundial de futbol y llega la temporada de diciembre donde la gente acostumbra a consumir más bienes y servicios, por otro lado están los pagos de los semestres de las universidades, para COOPETRABAN es bueno saber estos datos ya que la cooperativa en el segundo semestre es donde los presupuestos aumentan debido a que en los meses de octubre y parte de noviembre se celebra el aniversario de la empresa, lo cual ayudara a jalonar el presupuesto global con un producto competitivo y que satisfaga las necesidades de los asociados.

- Políticas gubernamentales: El comercio electrónico surge como una herramienta que pretende en el largo plazo generar una mayor eficiencia en las empresas, viéndose reflejado en una mayor competitividad y en un mayor bienestar económico y social. Por lo tanto, surge la necesidad de crear un ambiente propicio que promueva el desarrollo del comercio electrónico, como un factor relevante en el crecimiento económico. Con la expedición de la Ley 527 de 1992 se empieza a regular el comercio electrónico, denotando su importancia y características: “(...) se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones”.

En los últimos años, el Gobierno Nacional ha desarrollado diversas políticas con el fin de estimular el comercio electrónico, tales como el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010 “Estado Comunitario: Desarrollo para Todos” el cual fue uno de los primeros intentos del Gobierno por tratar como uno de sus puntos prioritarios el desarrollo de las transacciones

electrónicas. Posteriormente con la expedición del Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014, se pretende que con el desarrollo del comercio electrónico se brinde una protección a los derechos de autor, así como a su vez una mayor autorregulación a los proveedores de servicio de internet (Departamento Nacional de Planeación, 2009).

Con la expedición del documento Conpes 3620 (Departamento Nacional de Planeación, 2009) se dio iniciativa a la política enfocada sobre ciber seguridad, principalmente en la generación de políticas sobre protección de información y de consumidor y se pretendió a su vez dar a conocer a las mipymes los beneficios que puede traer consigo el comercio electrónico. Lo anterior, surge de la preocupación de los usuarios sobre el tema de seguridad en las transacciones en el área de comercio electrónico, el cual se encuentra definido principalmente por dos aspectos: i) tecnológicos y ii) normativos y regulatorios. En primer lugar, los aspectos tecnológicos consisten en los estándares mínimos con que se debe contar para que se garantice la confianza y seguridad en las transacciones realizadas por internet. En segundo y último lugar, respecto a los aspectos normativos y regulatorios, se encuentran la Ley 599 de 2000 y la Ley 1273 de 2009, las cuales regulan el concepto de delito informático y la Ley 1266 de 2008, la cual regula el derecho fundamental de habeas data “(...) regula el manejo de la información contenida en bases de datos personales, en especial la 20 financiera, crediticia, comercial, de servicios y la proveniente de terceros países y se dictan otras disposiciones”. A nivel internacional, se han llevado a cabo diversos desarrollos en materia de comercio electrónico, un ejemplo de esto ha sido la firma de la Declaración Ministerial de Doha (2011) de la OMC en el cual se estableció un marco favorable para el comercio electrónico y a su vez el no cobro de aranceles aduaneros para las transmisiones electrónicas. Por otra parte, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

estableció unos lineamientos para el uso de las comunicaciones electrónicas en los contratos internacionales. La Ley Modelo sobre Comercio Electrónico elaborada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ayudará a todos los Estados a fortalecer las legislaciones nacionales que rigen el uso de medios de comunicación y almacenamiento de información digital. Así mismo, esta Ley surge como una guía, que provee las normas internacionalmente aceptadas que debe tener todo marco jurídico con el fin de que se genere un desarrollo más seguro por medio de la vía electrónica, convirtiéndose en un instrumento internacional que remueva la necesidad de negociar diferentes protocolos para cada país, en cada caso particular. Esta Ley fue la primera norma donde se plasmaron los principales elementos fundamentales del derecho que rige el comercio electrónico, la no discriminación en la validez de los documentos electrónicos, la neutralidad respecto de los medios técnicos, es decir se obliga a adoptar disposiciones cuyo contenido sea neutral ante la rápida evolución tecnológica sin necesidad de emprender una labor legislativa y la equivalencia funcional, el cual establece los criterios que las comunicaciones electrónicas deben cumplir para igualar a las comunicaciones realizadas en papel. Por lo tanto, esta Ley tiene como objetivo central facilitar el uso del comercio electrónico e igualar el trato a aquellos usuarios que utilizan la documentación física como a aquellos que utilizan documentación vía web, promoviendo de esta manera la economía y la eficiencia del comercio electrónico (Sic, 2014).

Por otro lado, el proceso de compra con tarjetas de crédito en Colombia se realiza y es monitoreado de la siguiente manera:

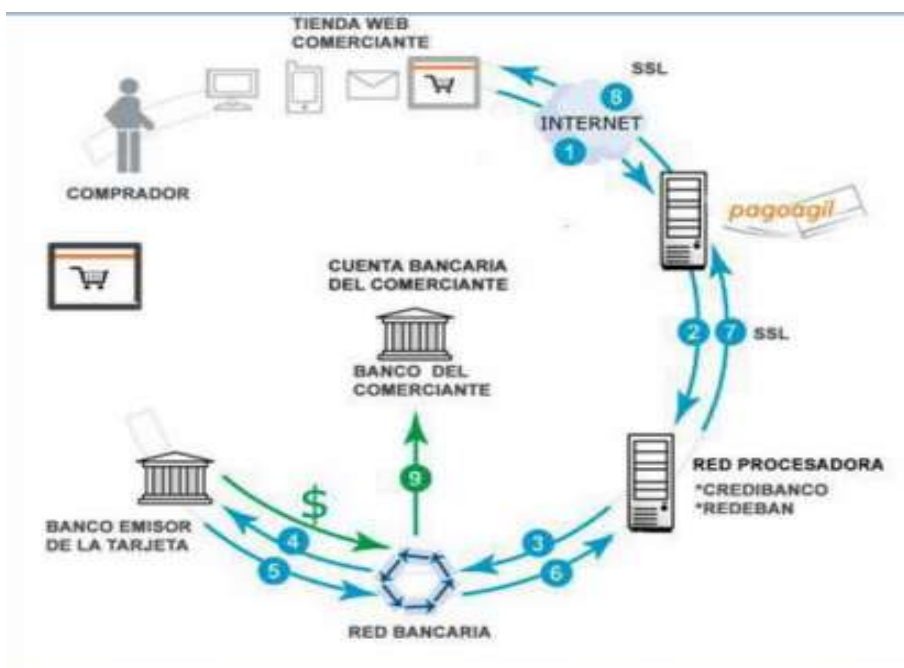


Grafico 84. Fuente ágil esquema de funcionamiento del pago con tarjeta de crédito

Sobre esta base, y con la información aportada por Pago Ágil en respuesta a un requerimiento de información, a continuación, se describen cada uno de los pasos de una transacción bajo esta modalidad de pago:

- Paso 1. En la página del vendedor, el comprador selecciona el(los) producto(s) que desea comprar y elige la opción pago con tarjeta de crédito.
- Paso 2. Una pasarela de pagos se encarga de recibir la información del consumidor, la cual incluye identificación del usuario y datos de la tarjeta. Dicha información es trasladada de forma encriptada a las redes CREDIBANCO o REDEBAN según corresponda.
- Pasos 3 y 4. Las correspondientes redes son quienes tienen acceso a la red bancaria para solicitar la aprobación de la transacción al banco emisor de la tarjeta de crédito.

- Pasos 5 y 6. El banco emisor de la tarjeta envía la respuesta a la red, sobre si la transacción fue aprobada o rechazada.
- Paso 7. La red procesadora le entrega la respuesta enviada por el banco emisor a la pasarela de pagos.
- Paso 8. La pasarela de pagos envía mensaje de respuesta al comprador y al comerciante.
- Paso 9. En caso de que la transacción haya sido aprobada por el banco emisor, se procede a deducir del cupo de la tarjeta del comprador el monto de la compra y ser transferido a la cuenta de recaudo del comerciante.

- Situación Futura: Características de los usuarios potenciales:

Población de Medellín a 2015

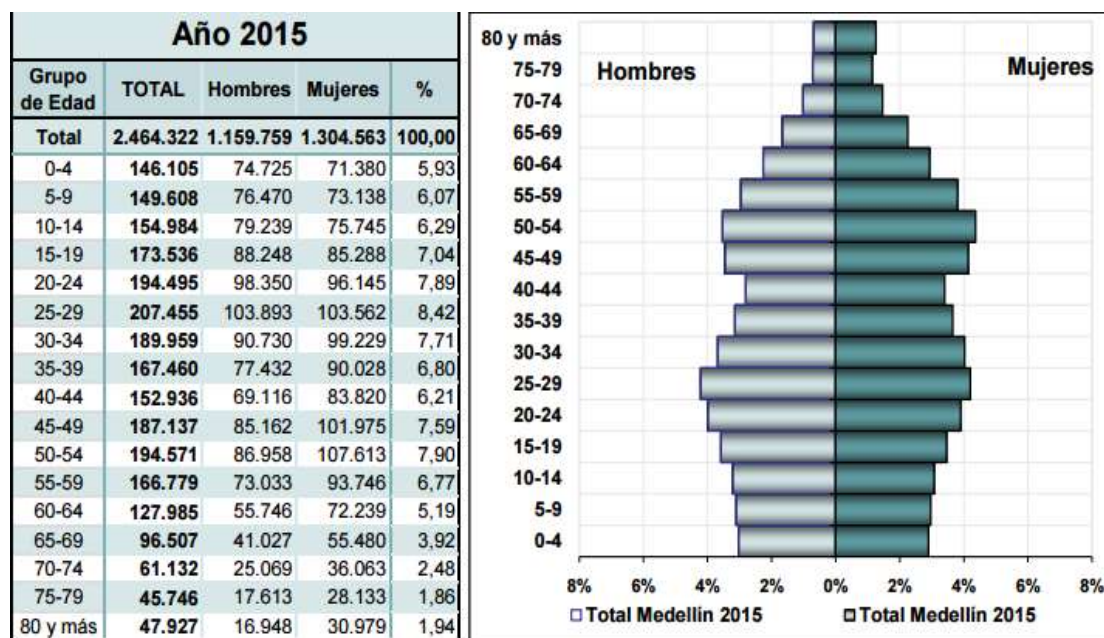


Grafico 95. Fuente Dane población de Medellín a 2015

Como se puede observar en el en la gráfica 19 en Medellín hay 401.950 personas a las cuales cumplen con el perfil de edad para ofrecer el producto cupo rotativo joven.

- Distribución geográfica del mercado de consumo potencial y objetivo: La distribución geográfica se hará en la ciudad de Medellín y el área metropolitana y posteriormente se llevara el producto a todas las agencias donde COOPETRABAN tenga agencias, el asociado que quiera acceder a este producto tendrá que tener ahorros en la Cooperativa o ser beneficiario de uno de ellos, deberá contar con un score de 650 puntos cuando el joven no tenga historial crediticio y va a solicitar el cupo rotativo a través de un respaldo de ahorros como beneficiario de los mismos el propietario titular del CDAT tendrá que tener un score mínimo de 650 puntos, otro de los aspectos importantes si el joven está estudiando en la universidad deberá de estar mínimo en 5 semestre sea tecnología o carrera, cuando el asociado que quiera solicitar el cupo rotativo es empleado o independiente deberá de soportar unos ingresos mínimos de 1.2 SMMLV.

- Proyección de la demanda, Tabulación de datos de fuentes primarias:

Tabla 6. Fuente propia proyección de la demanda de las TDC

| AÑO | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|--------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| CANTIDAD TDC | 3.412.203 | 3.689.010 | 12.684.370 | 13.752.401 | 14.916.925 | 16.180.058 |

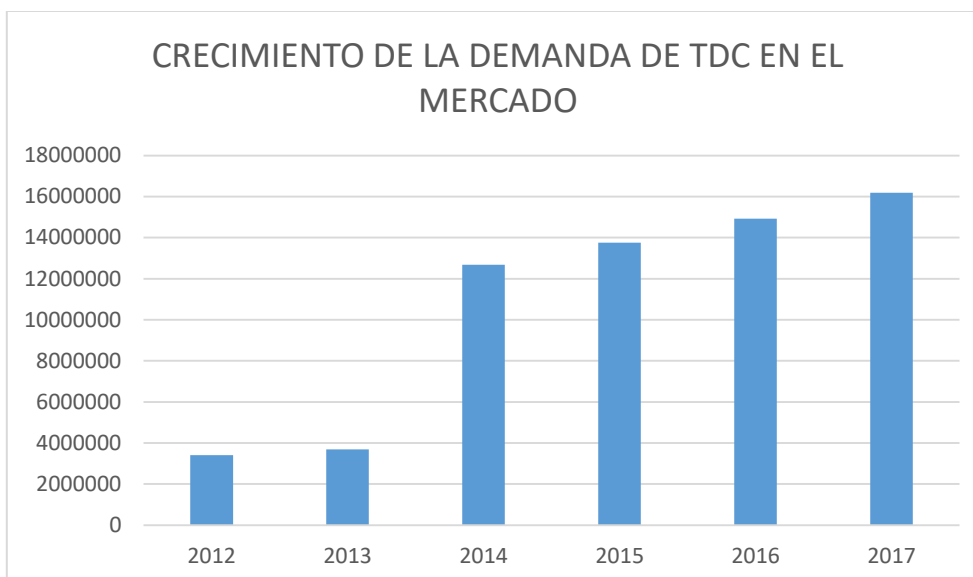


Grafico 106. Fuente propia crecimiento de la demanda de las TDC en el mercado

Para hacer el porcentaje crecimiento a diciembre del 2016 se cogió el porcentaje de crecimiento a diciembre del 2014 al 2015 y el crecimiento de agosto del 2015 a agosto del 2016 y se hizo un promedio ponderado entre los dos crecimientos, y para el 2017 se utilizó el mismo crecimiento de 2015 a 2016

Número de unidades de tarjetas de crédito año a año con el crecimiento que se realizó en el estudio

Tabla 7. Número de unidades de tarjetas de crédito año a año con el crecimiento que se realizó en el estudio

| AÑO | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|----------------------------------|------|--------|---------|---------|---------|---------|
| CECIMIENTO EN UNIDADES AÑO A AÑO | | 276807 | 8995360 | 1068031 | 1164524 | 1263133 |

Para el 2017 el mercado de tarjeta de crédito va ser un estimado de 1.263.133 lo que COOPETRABAN tiene mercado al cual llegar con el cupo rotativo joven

Crecimiento porcentual de las TDC año:

Tabla 8. Crecimiento porcentual de las TDC año.

| AÑO | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------------|-------|---------|-------|-------|-------|
| PORCENTAJE | 8,11% | 243,84% | 8,42% | 8,47% | 8,47% |

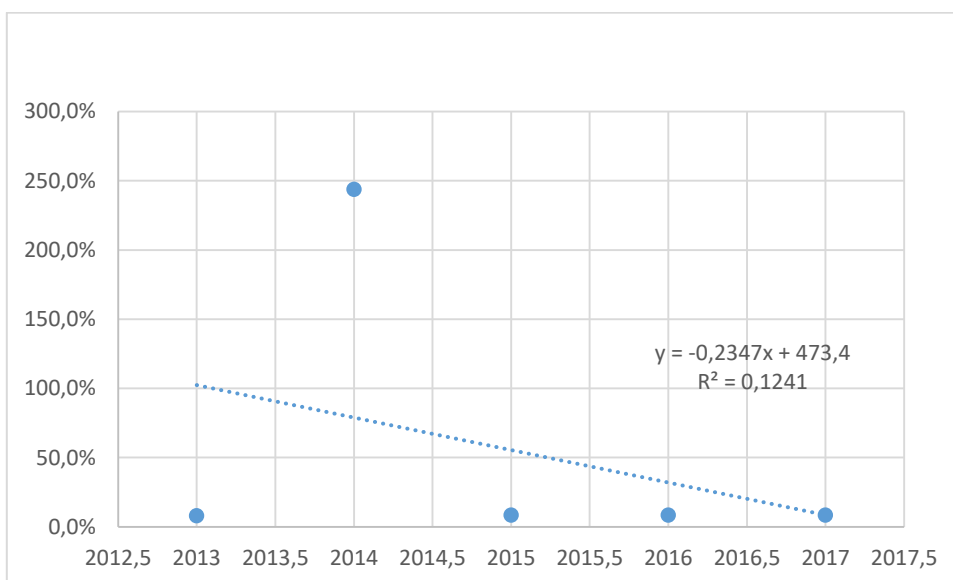


Gráfico 117: fuente propia aumento porcentual de la demanda de las TDC

c) Oferta:

- **Situación actual: Mercado del competidor:** El sector financiero y cooperativo actualmente cuenta con los siguientes oferentes de tarjetas de crédito y cupos rotativos, para

los cupos se analizaron 10 cooperativas en las cuales encontramos lo siguiente en la oferta del producto:

Tabla 9. Fuente propia oferta de cupos rotativos por cooperativas

| COOPERATIVA | CUPO ROTATIVO | TARJETA DE CREDITO | AVANCE | TASA | | CUOTA DE MANEJO |
|-------------|-------------------------------|---|---------|------------|------------|-----------------|
| | | | | tasa (E.A) | tasa (M.V) | |
| JFK | NO APLICA | NO APLICA | | | | |
| CONFIAR | | Confiar marter card Dirigida a Personas Naturales (asalariados, Pensionados, jubilados, Amas de Casa, Rentistas de Capital, independientes profesionales. Cupos desde 0.6 SMMLV hasta 9 SMMLV | \$3.900 | 20.99% | 1.60% | \$13.000 |
| CONFIAR | confiavance | | | 20.99% | 1.60% | \$13.000 |
| COTRAFA | CUPO ROTATIVO | | \$4.500 | | | \$0 |
| COOFINEP | NO APLICA | NO APLICA | | | | |
| CFA | CON CUPO + CFA | | | 31.12% | | |
| CFA | credito rotativo para estudio | | | 16.08% | | |
| COTRAMED | credito rotativo | | | 25.00% | 1,87% | |
| CREARCOOP | NO APLICA | NO APLICA | | | | |
| COPRUDEA | CUPO ROTATIVO | | | 12.01% | 0,95% | |
| COOPETRABAN | cupo rotativo | | | | 1.4% | |
| COBELEN | NO APLICA | NO APLICA | | | | |

Para acceder a cada uno de los productos sea cupo rotativo o tarjeta de crédito cada entidad tiene unas políticas internas para la otorgación del préstamo a continuación de citaran algunos de los requisitos que cada asociado debe de cumplir para hacer una solicitud de estos productos:

CONFIAR: Asociados que tengan un año de antigüedad en Confiar y al menos 30% de 1 salario mínimo mensual legal vigente SMMLV en aportes sociales sin experiencia crediticia.

El cupo máximo aprobado tiene un tope de 33 salarios mínimos mensuales, lo que equivale aproximadamente a \$18 millones. Las personas mayores de 18 años con ingresos a partir de medio salario mínimo mensual (\$283.000) pueden hacer su solicitud. Desde luego, el monto otorgado dependerá de su actividad económica y de su nivel de ingresos. El plazo máximo de pago es de 18 meses, pero, como sucede con todo crédito rotativo, en la medida en que se va pagando se libera nuevo cupo para futuras necesidades de financiamiento.

COTRAFA: Tener una edad entre 18 y 84 años, El cupo de crédito puede ser usado parcial o totalmente. Puede hacer abonos extraordinarios. A medida que se pagan las cuotas, se vuelve a tener acceso al cupo disponible. Puede hacer retiros en más de 3.000 cajeros de la Red Cotrafa y ATH de todo el país. No se compran carteras por esta línea. Su forma de pago es por Débito Automático. Tasa de interés preferencial, con cuotas variables y poca tramitología. No tiene Cuota de Manejo durante el primer año. Desembolso sujeto a capacidad de endeudamiento y verificación de datos. El monto mínimo de desembolso es de \$50.000 Todas las utilizaciones se difieren automáticamente a 36 meses. El crédito cuenta con un seguro de deudores que cubre situaciones por fallecimiento del Deudor. Los eventos de mora en el pago de las cuotas generan bloqueo parcial o total del Cupo Rotativo. Los días de Corte para facturación son los 28 de cada mes y las fechas de pago son los 16 del mes siguiente.

CFA: Los cupos tendrán una vigencia máxima de 12 meses, sujetos a evaluación del manejo de endeudamiento del Asociado, las utilizaciones del cupo podrán ser diferidas a un plazo máximo de 36 meses de acuerdo con el monto utilizado y deberán ser pagadas en abonos mensuales, según lo indique el estado de cuenta enviado al cliente. El Asociado con +Cupo CFA podrá efectuar avances en dinero en efectivo, hasta por la cantidad que la Cooperativa determine. Los avances en efectivo podrán ser solicitados en cualquiera de las oficinas, o en cualquiera de los cajeros electrónicos que la Cooperativa establezca. El pago de estos avances, se deberá realizar dentro del plazo indicado en el estado de cuenta.

COTRAMED: Seguro de Cartera 0%, Disponibilidad de recursos las 24 horas del día. Red de Cajeros ATH. Tasa de interés preferencial respecto al mercado de tarjeta crédito. Uso de un solo plástico para la utilización de la tarjeta débito y del crédito rotativo. Sin codeudor. •
Monto Máximo: \$5.000.000. Plazo máximo: 12 meses. Forma de Pago: Caja.

COPRUDEA: Es un crédito con un cupo fijo, el cual puede utilizar cuando lo necesite, todos los días del año, a través de la tarjeta débito. Por su característica de rotativo, puede reutilizar el cupo en la medida en que va efectuando los pagos. Retiro en efectivo hasta por el valor del cupo total El saldo de su cuenta se financia siempre a 36 meses, Cupo disponible permanentemente, Se libera cupo de acuerdo a los pagos efectuados, Administración del crédito mediante la tarjeta débito y medios electrónicos, Pagos en establecimientos comerciales, sin costo para el usuario, Se puede usar en cajeros electrónicos, De uso nacional e internacional, El saldo del crédito está cubierto por una póliza global de vida, El valor de la cuota mensual del crédito es debitada automáticamente de su cuenta de ahorros, Tasas de interés muy bajas en comparación con las de las tarjetas de crédito, estudio de crédito sin costo.

En cuanto a la oferta de tarjetas de crédito otorgadas por los bancos tenemos las siguientes tasas:

Corte de tasas de intereses de tarjetas de crédito personas naturales a 31 de agosto de 2016.

Tabla 10. Fuente Superfinanciera oferta de tasas de intereses de las TDC

| CORTE A AGOSTO DEL 2016 | |
|---------------------------------------|----------|
| ENTIDAD FINANCIERA | TASA E.A |
| BOGOTA | 31,25 |
| POPULAR | 30,40 |
| CORPBANCA | 29,69 |
| BANCOLOMBIA | 31,01 |
| CITIBANK | 30,33 |
| GNB SUDAMERIS COLOMBIA | 30,47 |
| BBVA COLOMBIA | 31,68 |
| DE OCCIDENTE | 27,26 |
| CAJA SOCIAL BCSC | 30,61 |
| DAVIVIENDA | 29,42 |
| RED MULTIBANCA COLPATRIA | 31,31 |
| BANCO AGRARIO | 24,10 |
| AV VILLAS | 26,51 |
| COOMEVA (*) | 27,78 |
| FINANDINA (**) | 29,07 |
| BANCO FALABELLA (***) | 31,87 |
| BANCO PICHINCHA (****) | 31,36 |
| BANCO COOPERATIVO COOPCENTRAL (*****) | 27,08 |
| GIROS Y FINANZAS | 31,99 |
| SERFINANSA | 31,68 |
| TUYA S.A. | 31,80 |
| FINANCIERA JURISCOOP | 30,10 |

Como se puede evidenciar en las tasas de intereses de las tarjetas de crédito estas superan el 2% mensual lo que quiere decir que COOPETRABAN tiene un producto el cual puede ser competitivo y a bajo costo para los asociados

- ***Plantas nacionales, existentes:*** Las cooperativas que en el momento ofrecen el producto de las 10 que se analizaron son las siguientes:

Confiar

Cotrafa

Cfa

Cotrased

Todas estas con sede principal en la ciudad de Medellín lo que significa que en la ciudad el sector cooperativo está empezando a ocupar un puesto importante en crédito de libre inversión y que sea fácil y ágiles a la hora de acceder a ellos, el trabajo se ha comparado con las tarjetas de crédito ya que funcionan de la misma manera que el cupo rotativo, uno de los objetivos de oferta que se pretende con el producto cupo rotativo joven es quitarle mercado a las tarjetas de crédito ya que en la actualidad sus costos de mantenimiento y financiación son más altos para los jóvenes por eso la cooperativa con sus 21 agencias quiere ofrecer esta oportunidad de financiación socialmente responsable.

Las agencias existentes son:

Tabla 11. Agencias existentes

| | | |
|-------------------------------|---|-------------------|
| Apartadó | Carrera 100 # 95 - 35 | (57) 4 828 04 11 |
| Arboletes | Calle 30 # 30 - 47 | (57) 4 820 09 13 |
| Caucasia | Carrera 12 # 20C - 57 | (57) 4 839 26 54 |
| Envigado | Carrera 42 # 38 sur -41 | (57) 4 2 76 11 14 |
| Extensión Caja (Medellín) | Calle 45 # 53 - 20 C.C. Gran Plaza | (57) 4 418 72 84 |
| Frontino | Carrera 32 # 30 - 20 | (57) 4 859 67 60 |
| Istmina | Carrera 7 # 19 - 55 | (57) 4 670 25 18 |
| Lorica | Carrera 19 No. 4 - 33 | (57) 4 773 10 75 |
| Montería | Calle 31 # 2 - 59 | (57) 4 782 25 41 |
| Necoclí | Calle 51 # 52 - 02 | (57) 4 821 54 29 |
| Parque Berrío (Ag. principal) | Calle 49 # 50 - 05 Edif. del Café 1er piso. | (57) 4 231 89 55 |
| Puerto Berrío | Calle 50 # 8 - 05 | (57) 4 833 08 05 |
| Punto Clave (Medellín) | Calle 27 # 46 -70, local 219 C.C. Punto Clave | (57) 4 262 92 69 |
| Quibdó | Calle 23 # 3 - 37 | (57) 4 671 16 07 |
| Rionegro | Calle 49 No. 50 - 59 Local 117 C.C. Ganadero | (57) 4 561 68 98 |
| San Juan de Urabá | Carrera 20 # 19 - 11 | (57) 4 821 26 32 |
| Sahagún | Carrera 12 # 14 - 23 | (57) 4 758 76 81 |
| Sincelejo | Carrera 17 # 15 - 131 | (57) 5 282 16 02 |
| Sonsón | Calle 6 # 6 - 61 Plaza Principal | (57) 4 869 14 51 |
| Turbo | Calle 102 # 14 - 43 | (57) 4 827 20 56 |
| Magangué | | |

- **Análisis de capacidad ociosa, Calidades, Producción interna:** Para COOPETRABAN que tiene una capacidad de otorgar créditos anuales de \$ 27.234.714.949,14. Se sugiere que para el cupo rotativo joven se otorgue un 8% del total lo que nos da una oferta de \$2.178.777.195,93 en crédito anuales, los montos que se proponen desde \$350.000 hasta \$3.000.000 lo que daría una producción aproximada de 726 cupos rotativos jóvenes anuales, según los ahorros que tengas en la cooperativa y la capacidad de pago de cada asociado

Se hace una proyección de producción del 9.27% anual que fue la del último periodo comparado de 2014 a 2015:

Tabla 12. Fuente propia cartera de crédito anual en COOPETRABAN

| CARTERA DE CREDITO ANUAL EN COOPETRABAN | | | |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 256.052.723.549,00 | 268.869.882.192,00 | 293.794.120.271,20 | 321.028.835.220,34 |

Si se tiene este mismo crecimiento año por año para el 2017 se pondrán en promedio \$27.234.714.949,14 millones de pesos en cartera de crédito en COOPETRABAN.

- **Tasas de crecimiento:** Se harán unas tasas de crecimiento cercanas al 10% ya que es lo que ha venido trabajando en los últimos años

- **Situación futura: Mercado del competidor, Perspectivas sobre plantas nuevas nacionales, Proyección de la oferta (programa de producción):** Según la conferencia de gerente general de COOPETRABAN el Doctor Manuel Mosquera la cooperativa quiere tener un crecimiento cercano al 10% no solo por su liquidez financiera, si no por que tratara de

compensar la baja demanda de crédito con apertura de nuevas oficinas en los municipios Turbaco Bolívar y Chigorodó Antioquia, ya que lo que busca COOPETRABAN es llegar done las poblaciones tienen menos oportunidades y son comúnmente ignoradas por el estado y los grupos financieros

d) Precio

- ***Análisis histórico y actual de precios:*** En el siguiente cuadro se observará el histórico de tasas anuales de las tarjetas de crédito de 6 periodos entre el 2010 y el 2015:

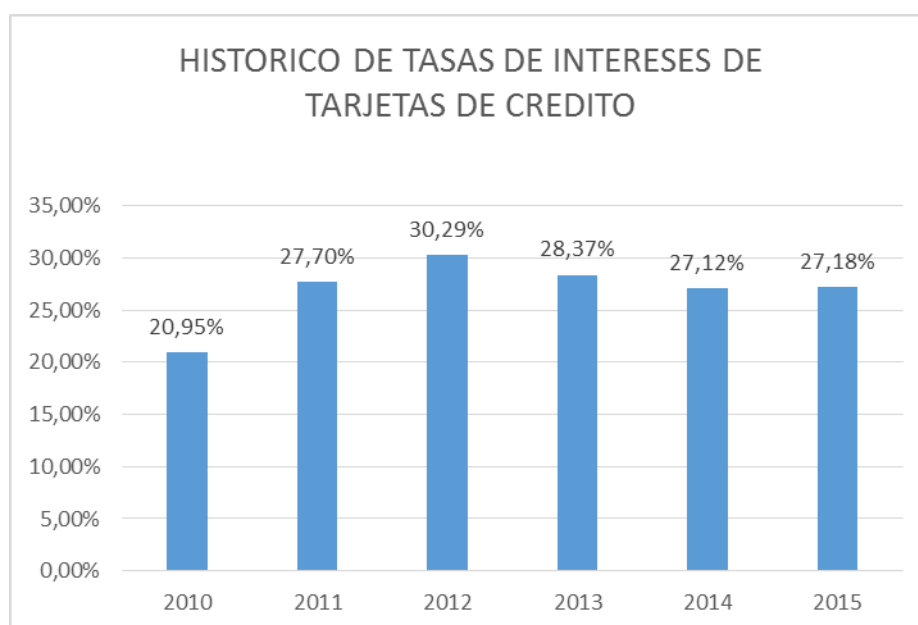


Grafico 128. Fuente propia histórico de tasas de intereses de las TDC

En el cuadro anterior se observa que las tasas de interés han aumentado desde el 2010 al 2015 teniendo un techo máximo en el año 2012 con una tasa del 30.29% EA y un piso mínimo de 20.95% en el año 2012, para el 2017 se espera que las tasas estén oscilando entre un 28% y

30% debido a que la economía ha estado frenada por consecuencia del aumento del dólar y el petróleo y por condiciones políticas.

Las tasas actuales de intereses de las tarjetas de crédito y los cupos rotativos en 10 entidades que se analizaron entre cooperativas y bancos tenemos los siguientes datos:

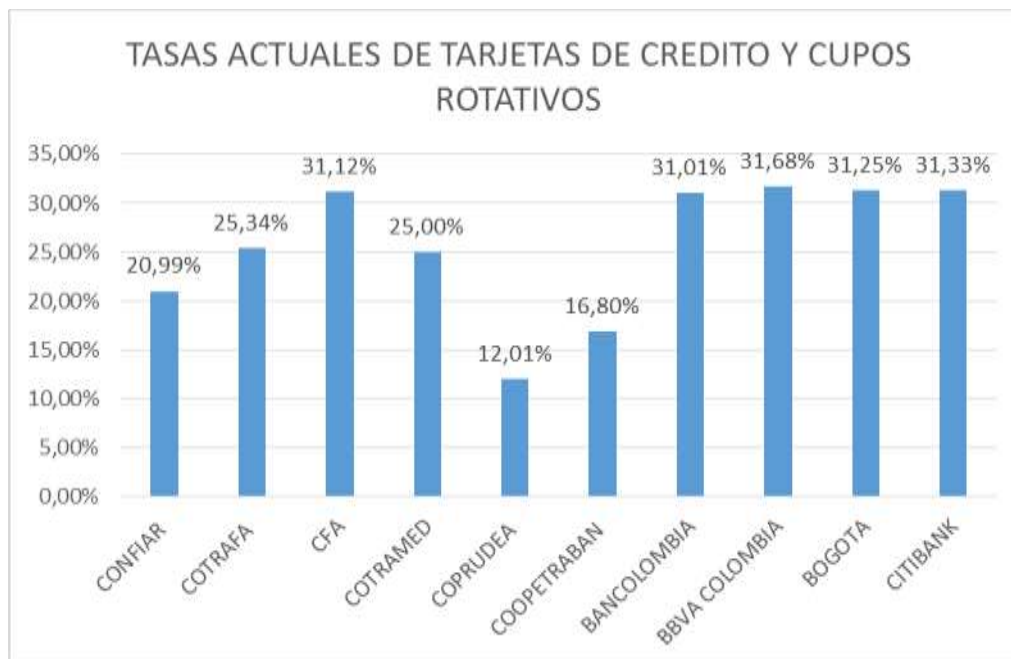


Grafico 19. Fuente propia tasas actuales de TDC y cupos rotativos

En la gráfica N°20 se puede observar que ha sido un año difícil en cuanto a tasas se refiere para esta clase de producto financiero ya que han pasado la barrera del 30% EA, pero es un dato alentador para las cooperativas que ofrecen el cupo rotativo ya que son tasas más bajas lo que significa que se puede competir con los bancos y así incrementar el número de asociados en las entidades solidarias y también aumentar su cartera en crédito de consumo

- *Elasticidad- precio demanda y elasticidad-precio oferta:* Elasticidad- precio demanda: como se observa en las dos tablas anteriores el cupo rotativo para jóvenes que puede ofrecer al mercado COOPETRABAN con respecto a tasas, para que sea un producto competitivo y demandado por los asociados oscilara entre un 16.80% y un 28.00%. EA. Entre estas dos tasas la demanda tiende a crecer ya que los ciudadanos se familiarizan con estos costos financieros.

Elasticidad-precio oferta: Para que el cupo rotativo joven sea competitivo se deben de ofrecer tasas entre el 16.80% y un 28.00%. EA. Se hacen las mismas proyecciones con respecto a la demanda ya que es un producto que es de consumo constante y las personas lo utilizan por diferentes necesidades económicas, financieras y personales.

- *Determinación de las principales variables para la definición del precio:* Las principales variables para determinar la tasa de interés que se va manejar en el cupo rotativo joven de COOPETRABAN son las siguientes:

1. Según el banco de la república: el banco central es el que regula todo el mercado financiero con respecto a las tasas de colocación y captación.
2. El riesgo: variable que debe de asumir COOPETRABAN para determinar el nivel de riesgo que desea asumir con respecto al cupo rotativo.
3. La competencia: es la que marca una de las pautas para la oferta de los productos.
4. El asociado: es el que suministra la información de cuanto está dispuesto a pagar por el cupo rotativo.
5. La economía: se encarga del desarrollo económico del país y la aceleración y desaceleración de la misma.

6. COOPETRABAN: es la que realmente toma la decisión cuanto está dispuesto a generar de rentabilidad por el producto.

- **Proyección de precios:** Según asobancaria el sector financiero tendrá la siguiente proyección económica para el 2017.” Los análisis indican que esta actividad seguirá creciendo por encima del promedio de la economía, aunque a ritmos inferiores frente a lo ocurrido entre 2011 y 2015. El ciclo alcista de la tasa de política monetaria y su transmisión sobre las tasas de interés de mercado no solo se hará sentir a lo largo de 2016, sino que podría incluso tener efectos en la primera mitad de 2017. Este hecho, además de incrementar el costo del fondeo, seguirá moderando la expansión crediticia. Dado lo anterior, el crecimiento del PIB del sector de establecimientos financieros estar bordeando el 3,4% en 2016 y 3,5% en 2017” Nuevo escenario de crecimiento para 2016- 2017: aumentan los riesgos sobre el consumo, (Asobancaria, 2016).

Por lo anterior la tasa de intereses del cupo rotativo siempre se fijara durante el periodo que COOPETRABAN lo requiera cuando sea una decisión interna o según el banco de la republica cuando la política sea externa.

e) Plaza

- **Canales de comercialización y distribución del producto:** Los canales de comercialización que se usarán para ofrecer el producto a los asociados y prospectos asociados que cumplan con las características del mercado objetivo serán los siguientes:

1- Venta directa: se realizará a través de las 21 agencias que tiene actualmente COOPETRABAN, ya que cuentan con el personal idóneo para ofrecer los productos de ahorro y crédito de la cooperativa.

2- Referidos: COOPETRABAN usa esta clase de comercialización para sus productos de ahorro y crédito ya que es una cooperativa donde prima la cercanía de organización con cada uno de sus asociados.

3- Web: COOPETRABAN en el último año ha estado implementando este canal de comercialización ya que hay municipios donde los asesores no están continuamente yendo para satisfacer las necesidades financieras de los asociados de estas zonas.

4- Sell all: este es el canal de comercialización que más se usará para ofrecer el cupo rotativo joven ya que en COOPETRABAN todos somos asesores lo único en que varía es el nivel de exigencia.

El canal de distribución que se usará para ofrecer el producto cupo rotativo joven es a través de la venta directa ya que será directamente en las agencias de COOPETRABAN.

- *Ventajas y desventajas de los canales empleados:*

• *Ventajas:*

Las ventajas de los canales empleados es que COOPETRABAN ya cuenta con un talento humano capacitado, se tiene la plataforma tecnológica ya instalada, y el mercado objetivo al cual se puede llegar más rápido ya es asociado a la cooperativa.

Canal directo:

- Control del canal
- Máxima promoción

- Contacto directo con el asociado
- Sensibilidad inmediata reacciones del mercado

Canal por referidos:

- Bajos costos
- Fidelización de los asociados
- Nuevos asociados

Canal por la Web:

- Bajos costos
- Conexión, amplia cobertura
- Financiamiento propio
- Organización de ventas propia
- Mantenimiento de stocks
- Complementación de líneas de productos
- Especialización por zonas o áreas

Canal por Sell all:

- Buena comunicación entre los colaboradores de COOPETRABAN
- Competencia interna entre los colaboradores la cual ayudara a un mejor tiempo de respuesta para entregar el producto

- *Desventaja de los canales:* Las desventajas es estos canales es que no se podrá ofrecer por fuera de COOPETRABAN como entidades financieras o aliados estratégicos como hace Colpatria con claro con las tarjetas de crédito.

Canal directo:

- Mayor conexión, mayores costos.
- Mayor inversión de activos fijos
- Administración más costosa

Canal por referidos: Se puede dar una información errónea del producto

Canal por la Web:

- Menor Promoción que los directos
- Menor contribución marginal con relación al precio final de venta
- Volúmenes de compra adicionales a políticas ajenas al fabricante

Canal por Sell all:

- Se pueden descuidar otros procesos
- Rivalidad entre compañeros

- **Almacenamiento:** El almacenamiento del cupo rotativo joven se hará a través de la cuenta de ahorro o corriente que asigne COOPETRABAN para destinar los recursos para el producto. Ya cuando el cupo sea aprobado a alguno de los asociados este se almacenara o los recursos se llevaran a la cuenta corriente del asociado.

- **Transporte: Descripción operativa de la trayectoria de comercialización propia y de la competencia:** El transporte del cupo rotativo será a través del medio magnético que se utilizan en COOPETRABAN para disponer del dinero en cualquier parte del territorio colombiano o internacional, como es la transferencia de recursos entre cuentas, los principales medios de transferencia son Bancolombia y el banco de Bogotá.

- **Conclusión General del análisis de mercados:** Se puede evidenciar en el análisis de mercados que en Colombia hay una competencia muy agresiva en cuanto a productos financieros de crédito de consumo unos de los productos que más jalona la economía en esta clase crédito son los cupos rotativos y las tarjetas de crédito, ya que en Colombia se cuenta con 13 millones de plásticos activos en la economía, COOPETRABAN tiene un gran mercado al cual llegar ya que la cooperativa ofrece tasas de intereses más económicas que las que ofrecen en los bancos, también se compite con servicios e instalaciones, también en el análisis de mercado se puede evidenciar que COOPETRABAN no es muy competente con el producto ya que solo cuenta con 796 cupos rotativos y en Medellín con 132 los que quiere decir que la cooperativa no llega ni al 1% del total del mercado colombiano. Para el cupo rotativo joven es una gran oportunidad de aumentar los excedentes de la cooperativa con un producto dirigido a un nicho de mercado de jóvenes los cuales son y serán los grandes consumidores financieros de la economía colombiana.

Por otro lado, la característica por edad de los consumidores jóvenes en Medellín entre edades de 23 y 28 años se evidencia que hay un gran mercado al cual se puede llegar ya que hay más de 450 mil jóvenes a los cuales se les puede ofrecer el producto, sin contar con los que ya están asociados a la cooperativa a nivel nacional los cuales llegan más o menos a 3000 mil asociados jóvenes.

9.2. Análisis Técnico

a) Localización

- **Factores de localización:** La agencia se apertura en el municipio de Bello ya que es una zona de crecimiento económico y urbano muy importante para Antioquia, además COOPETRABAN tiene asociados en la zona de norte del departamento y se tiene uno de los convenios que genera más ingresos para la cooperativa como es el convenio con la secretaria de educación de bello ya que los docentes son el nicho fuerte para la organización esto ayudaría que los asociados actuales y los futuros no se tendrían que desplazar hasta el centro de Medellín hacer sus trámites de ahorro y crédito que es donde queda la agencia más cerca para ellos.

- **Macro localización:** La macro localización será en Antioquia en el área metropolitana del municipio de bello el cual se abrirá una agencia llamada extensión de caja como un modelo de negocio llamado spin off el cual ayuda a COOPETRABAN a cubrir municipios como Bello, Girardota, Copacabana, San Pedro de los Milagros, Santa Rosa de Osos.

Por otro lado, Bello es en la actualidad la segunda ciudad del departamento de Antioquia, y la decimoprimer en toda la República de Colombia en razón de su población. Está enclavado en las estribaciones de la cordillera Central de los Andes colombianos, a una altura promedio de 1.450 m.s.n.m.

Ubicado en la zona norte del Valle de Aburra, dista a 10 km. de la ciudad de Medellín (capital del departamento de Antioquia) formando parte de su área metropolitana (junto con

otros 8 municipios), y dista a 542 km. de Santafé de Bogotá (capital del país). Con un área de 149 km², sus límites son: al norte el Municipio de San Pedro de los Milagros, al oriente Copacabana y Guarne; al sur la ciudad de Medellín; y al occidente el Municipio de San Jerónimo.

La actividad económica del municipio de Bello está representada en los siguientes sectores:

| <i>Actividad Industrial</i> | Porcentaje |
|---|-------------------|
| Textiles | 18.30% |
| Madera, papel y editorial, Productos químicos, Carbón, caucho, productos minerales y no Metales | 16.92% |
| Otras industrias no específicas | |
| Industrias metálicas básicas maquinaria Y equipo | 12.60% |
| | |
| <i>Actividad Comercial</i> | |
| Comercio al por menor (Incluye produc. Agrícola) | 61.51% |
| Hotelería y alojamiento | |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 9.60% |
| Comercio al por mayor | |
| Construcción | |
| | |
| <i>Actividad financiera</i> | |
| Bancos | |
| Cooperativas | |

- ***Micro localización:*** La extensión de caja estará ubicada en el centro comercial Puerta del Norte ya que es un sitio que tiene vías de accesos multiplex también tiene el metro de Medellín y rutas alimentadoras del sistema masivo de transporte, por otro lado, se el centro comercial Puerta del Norte cuenta con parqueaderos propios, varias entidades financieras están ubicadas allí.

Una extensión de caja es una agencia pequeña con personal de solo 3 personas que incluye a un gerente, un analista de tesorería y un auxiliar de ahorro y crédito, allí se puede hacer todo tipo de operación financiera de la cooperativa COOPETRABAN, a diferencia de una agencia normal no cuenta con asesores comerciales ni mensajero y las metas de colocación y captación son acordes al personal y al nicho del mercado al cual va impactar.

- Métodos de evaluación:

Transporte: se tienen en cuenta que rutas de transporte llegan a puerta del norte

Potencial de crecimiento: el potencial de crecimiento estará determinado por la migración y la adquisición de nuevos asociados a la extensión de caja

Presencia de otras entidades financieras:

| | |
|-----------------------|---------------|
| JFK | BANCOOMEVA |
| BANCOLOMBIA | BANCO AGRARIO |
| FUNDACION DE LA MUJER | |
| CFA | |
| DAVIVIENDA | |
| BANCO POPULAR | |
| BANCO BOGOTA | |
| BANCO AVVILLAS | |
| BBVA | |
| COLPATRIA | |

Crecimiento de la industria: Crecimiento habitacional: Definitivamente, Bello sigue siendo la zona con mayor dinámica en compra de vivienda superando las seis mil unidades vendidas en lo corrido del año (hasta septiembre 2015), el doble de lo comercializado en 2014, según indicó Camacol Antioquia. La zona norte ahora cuenta con infraestructura física, rutas de acceso y desarrollo comercial con su gran canalizador: Puerta del Norte. Un punto a futuro muy importante es el Plan Maestro del Metro que contempla la construcción del Corredor Sistema Férreo Multipropósito que en su etapa II, construiría 32 km de doble vía férrea hacia

el norte del Valle de Aburra, entre la estación Niquía (municipio de Bello) y la estación Barbosa. Este desarrollo en movilidad se convierte en un factor que puede llegar a sobrepasar a Medellín como foco si de invertir se trata, e inclinarse por las opciones inmobiliarias en el norte del Valle de Aburra.

b) Tamaño

➤ *Tamaño óptimo:*

- El tamaño de la oficina será para tres empleados:
- Un gerente
- Un analista de tesorería
- Un auxiliar de ahorro y crédito
- Espacio de seguridad para la caja fuerte y documentos importantes no tiene que ser un espacio de más de 12 metros cuadrados. Nota los documentos se enviarán a la agencia principal.

El tamaño óptimo para el cupo rotativo joven según la capacidad instalada se realizó se la siguiente manera:

Tabla 13. Fuente propia capacidad instalada total COOPETRABAN

| CAPACIDAD INSTALADA TOTAL COOPETRABAN | | | | | | |
|---------------------------------------|--------------------------|-------------------------------|---------------------------|--------------------|------------------|----------------------|
| horas laborales diarias | días semanales laborales | días laborales promedio anual | minutos diarios laborales | tiempo por proceso | producto por día | productos por semana |
| 8 | 5,5 | 296 | 480 | 380 | 1,3 | 6,9 |

Como se puede evidenciar en el cuadro anterior las horas laborales diarias de COOPETRABAN es de 8 horas los días laborales son 5,5 ya que el sábado se trabaja medio día, para los días laborales anuales se tuvo en cuenta los días hábiles del año 2016, los minutos

diarios laborales se multiplica 60 minutos de una hora por 8 horas laborales, el tiempo del proceso se definió por la experiencia laboral y juicios de expertos de COOPETRABAN de la siguiente manera:

Tabla 14. Fuente propia tiempo estimado por proceso

| TIEMPOS ESTIMADOS POR PROCESO | |
|--------------------------------------|-------------|
| Asesoría | 60 minutos |
| Radicación de crédito | 80 minutos |
| Aprobación | 180 minutos |
| Legalización | 40 minutos |
| Desembolso | 20 minutos |
| Tiempo total por cupo rotativo | 380 minutos |

La cantidad de productos por día se divide el tiempo del proceso del producto con el tiempo total laboral diario y la capacidad instalada de COOPETRABAN por producto anual es de 2056 cupos rotativos joven, se estimó de la siguiente manera se multiplica número de productos por semana por la cantidad de días laborales por mes.

Tabla 15. Fuente propia producto por mes

| Días laborales promedio mes x año | | Productos por mes |
|-----------------------------------|----|-------------------|
| enero | 25 | 174 |
| febrero | 25 | 174 |
| marzo | 23 | 160 |
| abril | 25 | 174 |
| mayo | 24 | 167 |
| junio | 25 | 174 |
| julio | 24 | 167 |

| | | |
|------------|-----|------|
| agosto | 26 | 181 |
| septiembre | 26 | 181 |
| octubre | 25 | 174 |
| noviembre | 24 | 167 |
| diciembre | 24 | 167 |
| TOTALES | 296 | 2056 |

➤ *Tamaño y mercado:* La cantidad de cupos rotativos vs el mercado se puede evidenciar que COOPETRABAN podrá penetrar el mercado de las tarjetas de crédito y los cupos rotativos en un 0.015% lo que quiere que la cooperativa tiene mucho mercado al cual llegar con su producto, un tamaño óptimo para COOPETRABAN con respecto al mercado sería de 14.491 cupos para estar a la par de uno de sus competidores como es Confiar Cooperativa Financiera.

La oficina podrá recibir entre 20 y 30 personas por día laboral este promedio de saca del número de personas que visita la extensión de caja de gran plaza

➤ *Tamaño y tecnología:*

- Tres cámaras de seguridad
- Tres computadores
- Dos teléfonos
- 4 pánicos (controles de alerta en la oficina por si hay una eventualidad de atraco)
- Software corporativo

➤ *Tamaño y localización:* Serán los asociados de la zona norte de la ciudad de Medellín y los de los municipios aledaños como Copacabana, Girardota, San Pedro de los Milagros, entre otros.

El tamaño por la localización debe la cooperativa si coloca la cantidad cupos rotativos según la capacidad instalada estará llegando al 0.51% solamente en el área metropolitana, el tamaño óptimo sería llegar al 9% del total de mercado objetivo ya que este porcentaje es lo que crece COOPETRABAN promedio año, por lo cual se tendría que colocar 36.175 cupos rotativos jóvenes.

➤ *Tamaño e inversiones*

- Local comercial
- Propiedad planta y equipo
- Talento humano
- Tecnología
- Seguridad
- Adecuación local comercial

c) Ingeniería del proyecto:

- **Descripción técnica del producto o servicio:** El producto del cupo rotativo joven tiene la siguiente descripción técnica:

El asociado podrá disponer de los recursos en su tarjeta debito dando la opción cuenta corriente.

Los montos serán desde \$500.000 hasta \$3.000.000

Los plazos serán ajustados al monto de la compra o el avance de la siguiente manera:

Tabla 161. Fuente propia plazos cupo rotativo joven

| PLAZOS CUPO ROTATIVO JOVEN | | | | | | |
|----------------------------|----------------------|---------------|--------------|--|---|--|
| Plazo inicial meses | Plazo final meses | Valor inicial | Valor final | Respaldo en ahorros CDAT/multiahorro | tiempo de permanencia los ahorros en la cooperativa | |
| 1 | 11 | \$ 500.000 | \$ 1.000.000 | \$ 1.300.000 | 12 | |
| 12 | 15 | \$ 1.000.001 | \$ 1.500.000 | \$ 2.000.000 | 15 | |
| 16 | 20 | \$ 1.500.001 | \$ 2.100.000 | \$ 2.700.000 | 24 | |
| 21 | 30 | \$ 2.100.001 | \$ 3.000.000 | \$ 4.000.000 | 30 | |

Siempre que se haga un avance o una compra el saldo anterior + el actual quedaran con la tasa que esté vigente en la fecha de la transacción.

Se podrá utilizar en cualquier establecimiento de comercio donde tengan medio de pago electrónico

Tarjeta debito con afinidad al banco de Bogotá y el grupo aval (Banco Av villas, Banco de Occidente, Banco Popular y Banco de Bogotá).

Cuota de manejo de \$5.000

El multidiario que es la cuenta de ahorros donde va a estar el cupo rotativo al finalizar el mes deberá de tener mínimo la cuota de manejo de producto o sino este se inactivará, y se tendrá que solicitar la activación de nuevo a la gerencia general o la gerencia de innovación y proyectos.

Las fechas de pago serán los 17 de cada mes si se pasa un día después de la fecha de pago el producto se inactivará, y se tendrá que solicitar la activación de nuevo a la gerencia general o la gerencia de innovación y proyectos.

Si el cupo rotativo se suspende por dos veces o más quedará total mente inactivo y el asociado tendrá que terminar de cancelar su deuda si opción de activación de nuevo.

Si al finalizar la fecha de vencimientos de los ahorros el cupo rotativo no se ha suspendido ni una vez el asociado podrá disponer de sus ahorros y seguir con el cupo rotativo joven sin necesidad de una garantía de ahorros.

Si al finalizar la fecha de vencimientos de los ahorros el cupo rotativo joven se ha suspendido por dos o más veces el saldo que adeude el asociado será cruzado con los ahorros.

Por cada \$500.000 en comprar o avances del cupo rotativo joven el asociado deberá de ahorrar \$21.000 en los aportes en la próxima fecha de pago.

Los intereses serán cobrados con una tasa fija (según vigencias de tasas en COOPETRABAN.

Plan de amortización capital e intereses en cada cuota pagada

Pago de cuotas mensuales

Ha medida que se van pagando las cuotas se va liberando cupo el cual podrá ser utilizado de nuevo por el asociado.

Los extractos bancarios serán enviados a un correo electrónico registrado por el asociado, no se entregarán físicos,

- Identificación y selección del proceso de producción: Asesoría: proceso en el cual el colaborador de COOPETRABAN da la información al asociado, identifica si es sujeto de crédito y recoge la documentación necesaria para pasar a estudio el crédito.

Radicación: proceso en el cual el cupo rotativo está en una fase de condiciones y verificación en primera instancia de la documentación.

Aprobación: proceso en el cual el cupo rotativo está en verificación y análisis cualitativo y cuantitativo del asociado, para determinar el monto de aprobación, por parte de los analistas y/o de la gerencia general o la gerencia de innovación y proyectos.

Legalización: Proceso en el cual el cupo rotativo está en la fase de verificación de firmas del asociado que va ser uso del producto.

Desembolso: Proceso en el cual el monto que fue aprobado al asociado del cupo rotativo Joven se llevan los recursos a su cuenta corriente la cual se maneja con su tarjeta débito.

- *Inversiones en maquinaria y equipo:*

Muebles y equipo de oficina:

- Archivador
- Sillas
- Caja Fuerte
- Calculadora
- Casillero
- Escritorio
- Escritorio Ejecutivo (Gerente)
- Folderama
- Pánicos
- Cafeteras

Equipo de cómputo y comunicación:

- Fotocopiadora
- Impresora
- Teléfono
- Lectora
- Computadores
- Datafonos
- Consola de calificación

- Cámaras de seguridad

Maquinaria y equipo:

- Software progress

- **Descripción de insumos:** Tarjeta Banco de Bogotá: es el plástico donde el asociado podrá disponer de cupo rotativo

Papelería: documentos necesarios para la asesoría, estudio y legalización del cupo rotativo joven.

Red bancaria del grupo aval: donde los asociados pueden hacer avances del cupo rotativo

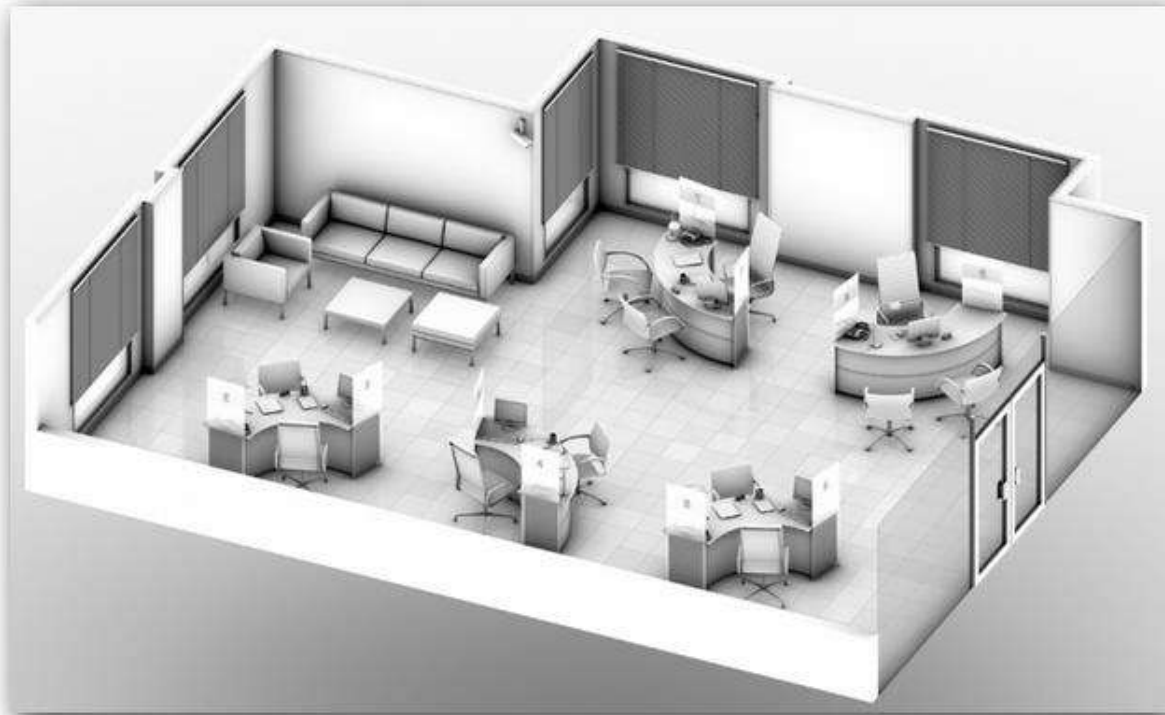
Recursos financieros: los cuales serán destinados para cada cupo rotativo

- **Distribución espacial:**



Grafico 20. Distribución espacial

- **Distribución Interna:** La distribución interna será en el área de ahorro y crédito en procesos de colocación, en cuanto a la agencia será ubicada en el sector financiero de puerta del norte



- **Determinación de mano de obra necesaria:**

Gerente de agencia: será el encargado(a) de hacer visitas comerciales y del funcionamiento de la agencia.

Auxiliar de cobranzas: la cual será la encargada de cobrar la cartera de los cupos rotativos joven de COOPETRABAN

Auxiliar de ahorro y crédito: asesor interno, y encargado de la legalización y desembolso del cupo rotativo

Analista de tesorería: encargada de la responsabilidad financiera de la agencia

Analista del CEC: personal encargado del análisis de los cupos (analista de créditos).

d) Aspectos legales:

- ***Tipos de Sociedades:*** Una cooperativa de ahorro y crédito es una organización cooperativa financiera que puede aceptar el depósito de ahorros y otorgar crédito y demás servicios financieros a sus socios.

Una cooperativa de ahorro y crédito pertenece a los socios mismos y es controlada por ellos. Las personas jurídicas pueden convertirse en socios de la cooperativa de ahorro y crédito si cumplen con los criterios de afiliación. Todos los socios son accionistas y tienen un voto en los actos democráticos de la cooperativa de ahorro y crédito

Los objetivos de una cooperativa de ahorro y crédito deberán ser: a. Aceptar depósitos de ahorros de los socios. b. Ser una fuente de crédito para los socios a una tasa de interés justa; y c. Ofrecer cualquier otro servicio financiero requerido por los socios

Aunque las cooperativas de ahorro y crédito son sociedades cooperativas, difieren en varios aspectos significativos de otras sociedades cooperativas. En sus operaciones comerciales, se parecen más a las instituciones bancarias. Algunas de las características que las distinguen de otras cooperativas e instituciones financieras son:

- 1 Su capacidad para aceptar depósitos y otorgar crédito se limita a sus socios.
2. A diferencia de otras cooperativas, pueden aceptar depósitos totalmente retirables de sus socios.
3. En el desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito, los fondos operativos consisten principalmente en aportaciones no líquidas de los socios; en las cooperativas de ahorro y crédito maduras, los fondos operativos son principalmente depósitos. En toda esta Ley Modelo se fomenta el uso de depósitos en vez de las aportaciones de los socios.

4. Otorgan préstamos a sus socios, tomando en cuenta principalmente el carácter y capacidad de reembolso del prestatario.

5. A diferencia de las cooperativas no financieras, las cooperativas financieras tienen requerimientos mínimos de capital estrictos. Las cooperativas de ahorro y crédito que pretenden mantener su mutualidad no pueden emitir instrumentos de capital que otorguen una participación mayoritaria a personas ajenas.

6. El consejo de administración de una cooperativa de ahorro y crédito es elegido por los socios, entre ellos mismos.

7. Operan como instituciones sin fines de lucro. No existen accionistas externos que satisfacer; en cambio las utilidades se devuelven a los socios en forma de mejores servicios y menores tasas de interés y cargos. Incluso más, a los socios se les prohíbe gozar de la distribución de las utilidades excedentes ante la disolución de la cooperativa de ahorro y crédito.

8. Al disolverse la cooperativa de ahorro y crédito, todos los excedentes remanentes de la organización después de pagar a los depositantes y acreedores deberán donarse a otra cooperativa para fines de educación sobre las cooperativas o para ayudar a arrancar nuevas cooperativas. (Ley de modelos, 2011).

Razón social: Cooperativa Nacional de trabajadores- COOPETRABAN

Objeto social: contribuir al mejoramiento económico, social y cultural de los asociados y de la comunidad, fomentando la solidaridad, la ayuda y el respeto mutuo, actuando como base principal en el esfuerzo propio y manteniendo en aplicación y práctica principios y métodos cooperativos y una administración eficiente.

Fecha de constitución: el tres de octubre de 1945

Duración de la cooperativa: Indefinida

Domicilio principal: Medellín

Número de oficinas: 20 agencias y 1 extensión de caja

Número de empleados: 204 empleados

Duración de la agencia: Indefinida

Domicilio: Puerta del norte

Número de empleados: 3

- **Requisitos legales:** Según FINDETER los requisitos legales para constituir una cooperativa en Colombia son los siguientes:

Requisitos cooperativas de ahorro y crédito

Documentación que debe ser enviada a la Oficina de Riesgos de FINDETER con el fin de que sea analizada para la asignación de cupo.

La información debe ser presentada en un paquete de documentos preferiblemente argollado, empastado etc.

Que los documentos estén organizados en un orden numérico ascendente.

El paquete de documentos debe estar relacionado en una tabla de contenido en el siguiente orden:

Documentos generales:

Declaración anexa publicada en la página web de FINDETER, firmada por el representante legal y el revisor fiscal.

Copia de la resolución que expide la Superintendencia de la Economía Solidaria encargada de la vigilancia, en la que autoriza al intermediario para ejercer la actividad financiera respectiva.

Certificación expedida por la Superintendencia de la Economía Solidaria en la que conste que la entidad no está sometida a ninguna de las intervenciones contenidas en los literales c), d), e) y f), numeral 5 del Art. 3° del Decreto 186 de 2004.

Fotocopia de la inscripción de la Cooperativa ante Fogacoop.

Certificado de Existencia y Representación Legal no mayor de 30 días.

Fotocopia de los Estatutos vigentes.

Parte pertinente del Acta del Consejo de Administración o Junta Directiva en la que se autoriza al Representante Legal para contratar el crédito, monto del crédito, constituir las garantías y firmar los documentos necesarios.

Fotocopia de la última declaración de renta.

Copia del Reglamento y procedimientos de crédito.

Copia del Reglamento y procedimientos de cartera.

Certificación del Oficial de Cumplimiento sobre la existencia de un sistema para la prevención de lavado de activos.

Documentos financieros:

Estados financieros (balance y estados de resultados) de los dos últimos años calendario y el acumulado de lo transcurrido en el año; (ejemplo: si en el presente año los últimos estados financieros son de marzo, deberán enviarse con corte a marzo de este año y con corte a marzo del año anterior), certificados por la Revisoría Fiscal, con sus respectivas notas.

Último informe a la Asamblea.

Copia de los informes de cálculo del Patrimonio Técnico y solvencia del último año calendario y el correspondiente a los últimos estados financieros presentados a la Superintendencia de la Economía Solidaria.

Copia de los informes de riesgo de liquidez de los dos (2) últimos semestres presentados a la Superintendencia de la Economía Solidaria.

Informe de cartera de crédito clasificada por edades con corte para los dos (2) últimos años calendario y corte del acumulado del presente año. Adicionalmente relacionar los diez (10) deudores con mayor porcentaje de participación sobre el total de la cartera. (El cálculo de la participación del deudor, debe contener el total de las obligaciones que tiene con la entidad) (findeter, 2012).

Por otro lado, los requisitos para otorgar créditos de consumo en el cual está integrado las tarjetas de crédito y cupos rotativos serán regulados por el banco de la república y la súper intendencia de economía solidaria, y la cooperativa es una organización de capital privado, el cual es inyectado a COOPETRABAN a través de sus asociados

e) Aspectos administrativos:

- ***Vinculación:*** El tipo de vinculación de los empleados a COOPETRABAN es directamente con la Cooperativa

- ***Reclutamiento:*** El reclutamiento se hará a través de hojas de vida físicas, por medio de plataformas tecnológicas como computrabajo, eempleo.com

- ***Selección:*** La selección se hará en el siguiente orden:

a). Primer filtro área encargada gestión humana.

b). Segundo filtro el gerente general o la líder de ahorro y crédito

- c). Tercer filtro jefe inmediato
- d). Cuarto filtro toma de decisión de las personas seleccionadas para el cargo
- e). Sexto filtro visita domiciliaria por parte del psicólogo externo de la cooperativa
- f). Séptimo filtro exámenes médicos
- g). Octavo filtro contratación

- **Tipo de contrato:** El tipo de contrato será a término indefinido con dos meses de periodo de prueba, en estos dos meses se le pagara al empleado el 75% del total del salario que va a devengar el colaborador.

- **Inducción:** El empleado recién ingresado a COOPETRABAN tendrá una inducción en primera instancia en el área administrativa la cual realizará el líder de cada proceso de la cooperativa en el siguiente orden:

- Área de gestión humana
- Área de mercadeo
- Área de calidad
- Área de contabilidad
- El CEC
- Área de operaciones

El colaborador seguirá su inducción en la agencia en la cual va a prestar sus servicios y conocimientos para COOPETRABAN, en la oficina también pasara por cada una de las áreas en el siguiente orden:

- Atención al asociado
- Auxiliar de tesorería
- Auxiliar de ahorro y crédito

- Cobranzas
- Radicación

El colaborador ya recibirá la capacitación e inducción completa en el área para el cual fue contratado.

- Definición de cargos:

Tabla 17. Fuente propia cargo analista de tesorería

| 01. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO | | | | |
|---|------------------------|--|--|-----|
| CARGO | | ANALISTA DE TESORERÍA | | |
| PROCESO AL QUE PERTENECE | | Ahorro y Crédito | | |
| PROCESOS EN LOS QUE INTERVIENE | | Mercadeo y Comunicaciones – Gestión Humana – Procesos Internos | | |
| 2. OBJETIVO DEL CARGO | | | | |
| Administrar los recursos económicos y servir de soporte a la administración integral de la agencia, con el propósito de atender oportunamente las operaciones de ahorro y crédito, garantizando el cumplimiento de los objetivos estratégico. | | | | |
| 3. OBJETIVOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN RELACIONADOS | | | | |
| Establecidos acorde a la Planeación Estratégica vigente. | | | | |
| 4. REQUISITOS DEL CARGO | | | | |
| Nº | REQUISITO | % | DESCRIPCIÓN | % |
| 1 | EDUCACIÓN | 15 | PROFESIONAL EN ADMINISTRACION, CONTABILIDAD, FINANZAS O AFINES | 100 |
| | | | TECNOLOGO EN ADMINISTRACION, CONTABILIDAD, FINANZAS O AFINES | 80 |
| 2 | EXPERIENCIA | 15 | MAS DE 3 ANOS EN EL SECTOR FINANCIERO O COOPERATIVO, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 100 |
| | | | MAS DE 2 ANOS EN COOPETRABAN, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 80 |
| | | | MAS DE 3 ANOS EN OTRO SECTOR, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 80 |
| 5. COMPETENCIAS DEL CARGO | | | | |
| 3 | CONDUCTA LABORAL | 20 | ORIENTACIÓN AL ASOCIADO | 30 |
| | | | COMPROMISO ORGANIZACIONAL | 25 |
| | | | ORIENTACIÓN A RESULTADOS | 10 |
| | | | INTEGRIDAD | 35 |
| 4 | PRODUCTIVIDAD | 20 | LOGRO DE RESULTADOS | 20 |
| | | | CONCIENCIA DE COSTOS | 20 |
| | | | CALIDAD | 25 |
| | | | OPORTUNIDAD | 10 |
| 5 | COMPETENCIAS POR NIVEL | 20 | CONTRIBUCION AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LA COOPERATIVA | 25 |
| | | | ATENCIÓN AL DETALLE | 10 |
| | | | COMUNICACIÓN | 20 |
| | | | TRABAJO EN EQUIPO | 25 |
| | | | HABILIDAD COMERCIAL (NEGOCIACIÓN) | 20 |
| LIDERAZGO | 25 | | | |
| 6. FORMACIÓN | | | | |
| 6 | CONOCIMIENTOS TÉCNICOS | 10 | FORMACION EN SERVICIO AL ASOCIADO | 40 |
| | | | SEGURIDAD BANCARIA Y MANEJO DE EFECTIVO | 40 |
| | | | MICROSOFT OFFICE - APLICATIVOS | 10 |
| | | | COOPERATIVISMO | 10 |

Tabla 18. Fuente propia analista del CEC

| 1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO | | | | |
|---|------------------------|----------------------------|--|-----|
| CARGO | | ANALISTA DEL C.E.C. | | |
| PROCESO AL QUE PERTENECE | | Ahorro y Crédito | | |
| PROCESOS EN LOS QUE INTERVIENE | | Procesos Internos | | |
| 2. OBJETIVO DEL CARGO | | | | |
| Analizar, aprobar y rechazar/remitir a la instancia correspondiente, las diferentes solicitudes de crédito acatando los requerimientos y políticas vigentes, para contribuir al cumplimiento del presupuesto de colocaciones y al plan estratégico de la Cooperativa. | | | | |
| 3. OBJETIVOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN RELACIONADOS | | | | |
| Establecidos acorde a la Planeación Estratégica vigente. | | | | |
| 4. REQUISITOS DEL CARGO | | | | |
| N° | REQUISITO | % | DESCRIPCIÓN | % |
| 1 | EDUCACIÓN | 15 | PROFESIONAL EN ADMINISTRACION, CONTADURIA, FINANZAS O AFINES | 100 |
| | | | TECNOLOGO EN ADMINISTRACION, CONTABILIDAD, FINANZAS O AFINES | 80 |
| 2 | EXPERIENCIA | 15 | MAS DE 3 ANOS EN EL SECTOR FINANCIERO O COOPERATIVO, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 100 |
| | | | MAS DE 2 ANOS EN COOPETRABAN, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 80 |
| | | | MAS DE 3 ANOS EN OTRO SECTOR, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABO | 60 |
| 5. COMPETENCIAS DEL CARGO | | | | |
| 3 | CONDUCTA LABORAL | 20 | ORIENTACIÓN AL ASOCIADO | 20 |
| | | | COMPROMISO ORGANIZACIONAL | 25 |
| | | | ORIENTACIÓN A RESULTADOS | 20 |
| | | | INTEGRIDAD | 35 |
| 4 | PRODUCTIVIDAD | 20 | LOGRO DE RESULTADOS | 20 |
| | | | CONCIENCIA DE COSTOS | 10 |
| | | | CALIDAD | 25 |
| | | | OPORTUNIDAD | 25 |
| | | | CONTRIBUCION AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LA COOPERATIVA | 20 |
| 5 | COMPETENCIAS POR NIVEL | 20 | ATENCIÓN AL DETALLE | 20 |
| | | | COMUNICACIÓN | 10 |
| | | | TRABAJO EN EQUIPO | 20 |
| | | | HABILIDAD COMERCIAL (NEGOCIACIÓN) | 20 |
| | | | LIDERAZGO | 15 |
| 6. FORMACIÓN | | | | |
| 6 | CONOCIMIENTOS TÉCNICOS | 10 | CONOCIMIENTOS BÁSICOS FINANCIEROS | 60 |
| | | | MICROSOFT OFFICE - APLICATIVOS | 30 |
| | | | COOPERATIVISMO | 10 |

Tabla 19. Fuente propia auxiliar de ahorro y crédito

| 1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO | | | | |
|--|------------------------|-------------------------------------|---|-----|
| CARGO | | AUXILIAR DE AHORRO Y CRÉDITO | | |
| PROCESO AL QUE PERTENECE | | Ahorro y Crédito | | |
| PROCESOS EN LOS QUE INTERVIENE | | Mercadeo y Comunicaciones | | |
| 2. OBJETIVO DEL CARGO | | | | |
| Conocer de manera integral el portafolio de servicios de ahorro y crédito con el fin de efectuar un eficientemente proceso de asesoría, venta y entrega de los mismos al asociado, buscando siempre su satisfacción. | | | | |
| 3. OBJETIVOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN RELACIONADOS | | | | |
| Establecidos acorde a la Planeación Estratégica vigente. | | | | |
| 4. REQUISITOS DEL CARGO | | | | |
| N° | REQUISITO | % | DESCRIPCIÓN | % |
| 1 | EDUCACIÓN | 15 | TECNOLOGO EN ADMINISTRACION, CONTABILIDAD, FINANZAS O AFINES | 100 |
| | | | TECNICO EN ADMINISTRACION, CONTABILIDAD, FINANZAS O AFINES | 80 |
| | | | ESTUDIANTE EN ADMINISTRACION, CONTABILIDAD, FINANZAS O AFINES | 50 |
| 2 | EXPERIENCIA | 15 | MAS DE 2 AÑO EN EL SECTOR FINANCIERO O COOPERATIVO, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 100 |
| | | | MAS DE 1 AÑO EN COOPETRABAN, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 90 |
| | | | MAS DE 2 AÑOS EN OTRO SECTOR EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 80 |
| 5. COMPETENCIAS DEL CARGO | | | | |
| 3 | CONDUCTA LABORAL | 20 | ORIENTACIÓN AL ASOCIADO | 30 |
| | | | COMPROMISO ORGANIZACIONAL | 25 |
| | | | ORIENTACIÓN A RESULTADOS | 15 |
| | | | INTEGRIDAD | 30 |
| 4 | PRODUCTIVIDAD | 20 | LOGRO DE RESULTADOS | 20 |
| | | | CONCIENCIA DE COSTOS | 20 |
| | | | CALIDAD | 20 |
| | | | OPORTUNIDAD | 10 |
| | | | CONTRIBUCIÓN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LA COOPERATIVA | 30 |
| 5 | COMPETENCIAS POR NIVEL | 20 | ATENCIÓN AL DETALLE | 35 |
| | | | COMUNICACIÓN | 10 |
| | | | TRABAJO EN EQUIPO | 20 |
| | | | HABILIDAD COMERCIAL (NEGOCIACIÓN) | 35 |
| 6. FORMACIÓN | | | | |
| 6 | CONOCIMIENTOS TÉCNICOS | 10 | FORMACION EN SERVICIO AL ASOCIADO, TRABAJO EN EQUIPO | 40 |
| | | | COMPETENCIA EN NEGOCIACIÓN | 40 |
| | | | MICROSOFT OFFICE - APLICATIVOS | 10 |
| | | | COOPERATIVISMO | 10 |

Tabla 20. Fuente propia auxiliar de cobranzas

| 1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO | | | | |
|---|------------------------------|----|---|-----|
| CARGO | AUXILIAR DE COBRANZAS | | | |
| PROCESO AL QUE PERTENECE | Ahorro y Crédito | | | |
| PROCESOS EN LOS QUE INTERVIENE | Mercadeo y Comunicaciones | | | |
| 2. OBJETIVO DEL CARGO | | | | |
| Velar por la adecuada recuperación de la cartera, buscando mantener los niveles óptimos de cartera vencida, que garanticen el cumplimiento del indicador establecido por la organización. | | | | |
| 3. OBJETIVOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN RELACIONADOS | | | | |
| Establecidos acorde a la Planeación Estratégica vigente. | | | | |
| 4. REQUISITOS DEL CARGO | | | | |
| N° | REQUISITO | % | DESCRIPCIÓN | % |
| 1 | EDUCACIÓN | 15 | TECNOLOGO EN ADMINISTRACION, CONTABILIDAD, FINANZAS O AFINES | 100 |
| | | | TÉCNICO EN ADMINISTRACION, CONTABILIDAD, FINANZAS O AFINES | 80 |
| | | | ESTUDIANTE EN ADMINISTRACION, CONTABILIDAD, FINANZAS O AFINES | 50 |
| 2 | EXPERIENCIA | 15 | MAS DE 2 AÑO EN EL SECTOR FINANCIERO O COOPERATIVO, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 100 |
| | | | MAS DE 1 AÑO EN COOPETRABAN, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 90 |
| | | | MAS DE 2 AÑOS EN OTRO SECTOR EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 80 |
| 5. COMPETENCIAS DEL CARGO | | | | |
| 3 | CONDUCTA LABORAL | 20 | ORIENTACIÓN AL ASOCIADO | 20 |
| | | | COMPROMISO ORGANIZACIONAL | 20 |
| | | | ORIENTACIÓN A RESULTADOS | 25 |
| | | | INTEGRIDAD | 35 |
| 4 | PRODUCTIVIDAD | 15 | LOGRO DE RESULTADOS | 25 |
| | | | CONCIENCIA DE COSTOS | 20 |
| | | | CALIDAD | 20 |
| | | | OPORTUNIDAD | 10 |
| | | | CONTRIBUCION AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LA COOPERATIVA | 25 |
| 5 | COMPETENCIAS POR NIVEL | 20 | ATENCIÓN AL DETALLE | 25 |
| | | | COMUNICACIÓN | 15 |
| | | | TRABAJO EN EQUIPO | 25 |
| | | | HABILIDAD COMERCIAL (NEGOCIACIÓN) | 35 |
| 6. FORMACIÓN | | | | |
| 6 | CONOCIMIENTOS TÉCNICOS | 15 | FORMACION EN SERVICIO AL ASOCIADO | 40 |
| | | | TÉCNICAS EN GESTIÓN DE COBRANZA | 40 |
| | | | MICROSOFT OFFICE - APLICATIVOS | 10 |
| | | | COOPERATIVISMO | 10 |

Tabla 21. Fuente propia gerente de agencia

| 1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO | | | | |
|--|------------------------|--|--|-----|
| CARGO | | GERENTE DE AGENCIA | | |
| PROCESO AL QUE PERTENECE | | Ahorro y Crédito | | |
| PROCESOS EN LOS QUE INTERVIENE | | Mercadeo y Comunicaciones – Gestión Humana – Procesos Internos | | |
| 2. OBJETIVO DEL CARGO | | | | |
| Responder por la administración completa e integral de la agencia, velando por el resultado de la gestión administrativa, operativa, comercial y social, que permitan el cumplimiento de los objetivos estratégicos. | | | | |
| 3. OBJETIVOS DEL SISTEMA DE GESTIÓN RELACIONADOS | | | | |
| Establecidos acorde a la Planeación Estratégica vigente. | | | | |
| 4. REQUISITOS DEL CARGO | | | | |
| N° | REQUISITO | % | DESCRIPCIÓN | % |
| 1 | EDUCACIÓN | 15 | ESPECIALISTA EN TEMAS RELACIONADOS CON MERCADEO, ADMINISTRACION, FINANZAS O AFINES | 100 |
| | | | PROFESIONAL EN MERCADEO, ADMINISTRACION, CONTADURÍA, FINANZAS O AFINES | 80 |
| 2 | EXPERIENCIA | 15 | MAS DE 3 ANOS EN EL SECTOR FINANCIERO O COOPERATIVO, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 100 |
| | | | MAS DE 2 ANOS EN COOPETRABAN, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 80 |
| | | | MAS DE 3 ANOS EN OTRO SECTOR, EN CARGOS RELACIONADOS CON LA LABOR | 60 |
| 5. COMPETENCIAS DEL CARGO | | | | |
| 3 | CONDUCTA LABORAL | 20 | ORIENTACIÓN AL ASOCIADO | 25 |
| | | | COMPROMISO ORGANIZACIONAL | 20 |
| | | | ORIENTACIÓN A RESULTADOS | 15 |
| | | | INTEGRIDAD | 40 |
| 4 | PRODUCTIVIDAD | 20 | LOGRO DE RESULTADOS | 40 |
| | | | CONCIENCIA DE COSTOS | 15 |
| | | | CALIDAD | 10 |
| | | | OPORTUNIDAD | 5 |
| | | | CONTRIBUCIÓN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LA COOPERATIVA | 30 |
| 5 | COMPETENCIAS POR NIVEL | 20 | ATENCIÓN AL DETALLE | 10 |
| | | | COMUNICACIÓN | 10 |
| | | | TRABAJO EN EQUIPO | 20 |
| | | | HABILIDAD COMERCIAL (NEGOCIACIÓN) | 20 |
| | | | LIDERAZGO | 20 |
| | | | PLANIFICACIÓN | 20 |
| 6. FORMACIÓN | | | | |
| 6 | CONOCIMIENTOS TÉCNICOS | 10 | FORMACION LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, SERVICIO AL ASOCIADO | 40 |
| | | | PLANEACIÓN ESTRATÉGICA | 40 |
| | | | MICROSOFT OFFICE - APLICATIVOS | 10 |

- Salarios mensuales:

Auxiliar de ahorro y crédito: \$ 1.750.000

Auxiliar de cobranzas: \$ 1.750.000

Analista del CEC: \$ 4.300.000

Analista de tesorería: \$ 2.250.000

Gerente de agencia \$ 2.750.000

- Factor de ajuste:

- 2 primas en el año
- Bonificación anual por cumplimientos de presupuestos
- Comisiones mensuales por cumplimiento de presupuestos

- Organigrama: Organigrama para el funcionamiento del cupo rotativo joven en la cooperativa COOPERATRABAN

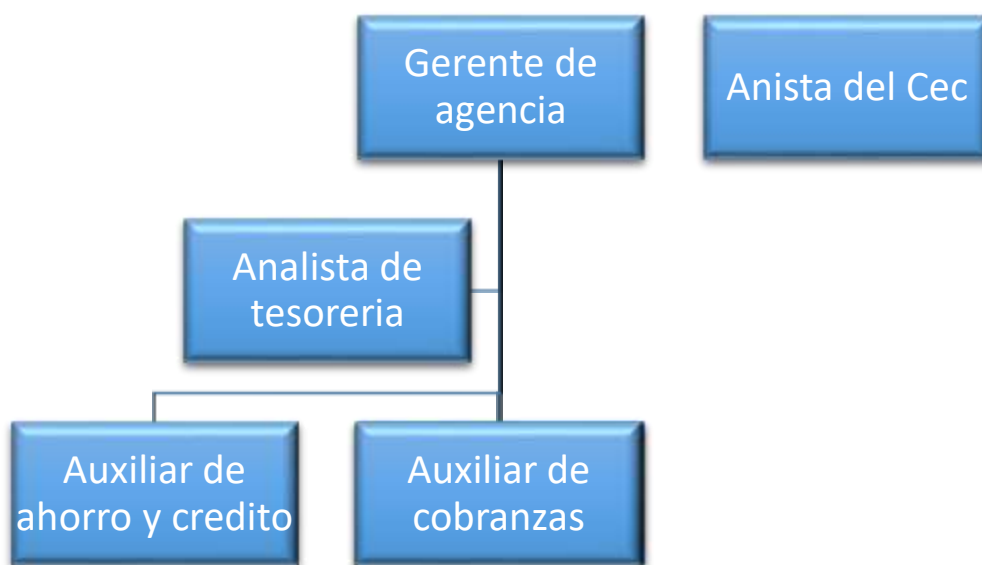


Grafico21. Fuente propia organigrama

- Bienestar social:

- Masajes cada mes
- El día del cumpleaños trabaja solo media jornada
- Auxilio de lentes
- Capacitaciones constantes
- Jornadas de la salud
- Jornadas deportivas y de esparcimiento

f) Inversiones y financiación:

- Inversiones fijas:

- Muebles y equipo de oficina
- Equipo de cómputo y comunica
- Maquinaria y equipo

- Inversiones diferidas:

- Seguros
- Servicios
- Programas para computador y mantenimiento software
- Mejoras a propiedades tomadas en arriendo

- Capital de trabajo:

Tabla 22. Fuente propia ahorros en la cooperativa COOPETRABAN

| AHORROS EN LA COOPERATIVA LOS CUALES SERVIRAN COMO CAPITAL DE TRABAJO | |
|--|------------------------|
| CDAT | 164.167.343.975 |
| ahorros contractuales | 12.756.566.589 |
| TOTAL | 176.923.910.564 |

El capital de trabajo saldrá de los depósitos de los asociados, se tendrá un margen de inversión del 1.54 % del total de los ahorros entre CDAT ahorros contractuales esto dará un capital de trabajo de \$ 2.733.000.000

- Alternativas de financiación: La alternativa de financiación es a través de los depósitos de los asociados y prestamos en banco:

Tabla 23. Fuente propia composición de las fuentes de financiación

| COMPOSICIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN | | | |
|--|---------------|-----------------------------------|---------|
| INVERSIONES | | | |
| Equipo de computo | 9.600.000 | PORCENTAJE DE FINANCIACIÓN | 3,72% |
| Muebles y enseres | 1.560.000 | | |
| Adecuaciones del esta | 25.252.000 | | |
| Polizas de seguros | 20.000.000 | | |
| | 27.576.000 | TASA DE FINANCIACION | 19,34% |
| OTROS | 3.840.000 | | |
| | 2.400.000 | | |
| Equipo de oficina | 15.326.400 | | |
| TOTAL | 105.554.400 | | |
| CAPITAL DE TRABAJO | | | |
| TOTAL | 2.733.000.000 | PORCENTAJE DE FINANCIACIÓN | 96,28% |
| | | TASA DE FINANCIACION | 8,53% |
| TOTAL DE INVERSION | | | |
| TOTAL | 2.838.554.400 | | |
| | | TOTAL DE FINANCIACION | 100,00% |

g) Presupuesto ingresos, costos y gastos:

Costos y gastos:

Tabla 24. Fuente propia hoja de gastos y costos

| HOJA DE GASTOS Y COSTOS | | | |
|--|--------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Equipo de oficina | cantidad x unidad | costo x unidad | Costo total |
| Casillero | 1 | \$ 360.000 | \$ 360.000 |
| Escritorio | 3 | \$ 457.200 | \$ 1.371.600 |
| Escritorio Ejecutivo (Gerente) | 1 | \$ 1.049.900 | \$ 1.049.900 |
| Folderama | 1 | \$ 974.900 | \$ 974.900 |
| Archivador | 1 | \$ 690.000 | \$ 690.000 |
| Sillas | 3 | \$ 90.000 | \$ 270.000 |
| Caja Fuerte | 1 | \$ 7.000.000 | \$ 7.000.000 |
| Calculadora | 3 | \$ 470.000 | \$ 1.410.000 |
| Pánicos | 4 | \$ 300.000 | \$ 1.200.000 |
| Silla giratoria | 4 | \$ 250.000 | \$ 1.000.000 |
| Total | | | \$ 15.326.400 |
| Equipo de computo | cantidad | costo | |
| Fotocopiadora | 1 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 |
| Impresora | 1 | \$ 1.500.000 | \$ 1.500.000 |
| Computador de escritorio | 4 | \$ 1.200.000 | \$ 4.800.000 |
| Lectora | 1 | \$ 300.000 | \$ 300.000 |
| Total | | | \$ 9.600.000 |
| Muebles y encerres | cantidad | costo | |
| Cafeteras | 1 | \$ 600.000,00 | \$ 600.000,00 |
| Datafonos | 2 | \$ 300.000,00 | \$ 600.000,00 |
| Consola de calificación | 3 | \$ 120.000,00 | \$ 360.000,00 |
| Total | | | \$ 1.560.000,00 |
| Otros | cantidad | costo | |
| Software | | \$ 27.576.000,00 | \$ 27.576.000,00 |
| Papelería | | \$ 3.840.000,00 | \$ 3.840.000,00 |
| Cafetería | | \$ 2.000.000,00 | \$ 2.000.000,00 |
| Registros y tramites legales | | \$ 400.000,00 | \$ 400.000,00 |
| Arrendamiento 12 meses | | \$ 75.600.000,00 | \$ 75.600.000,00 |
| Seguridad 12 meses | | \$ 10.800.000,00 | \$ 10.800.000,00 |
| servicios publicos 12 meses | | \$ 6.000.000,00 | \$ 6.000.000,00 |
| total | | | \$ 126.216.000,00 |
| Recurso Humano | | 5,00 | |
| proceso de selección | | \$ 450.000,00 | \$ 2.250.000,00 |
| Nomina | | \$ 153.600.000,00 | \$ 153.600.000,00 |
| Prestaciones legales | | \$ 81.408.000,00 | \$ 81.408.000,00 |
| Auxilio de transporte | | | \$ - |
| Dotación | | | \$ - |
| Bonificaciones para el empleado sobre el salario | | 3,5% | \$ 5.376.000,00 |
| Actividades binestar laboral | | \$ 6.000.000,00 | \$ 6.000.000,00 |
| Inversion Inicial | | | |
| Adecuaciones del establecimiento comercial | | \$ 25.252.000,00 | \$ 25.252.000,00 |
| Polizas de seguros | | \$ 20.000.000,00 | \$ 20.000.000,00 |
| Total | | | \$ 105.554.400,00 |
| Impuesto | | | 11% |

Depreciaciones:

Tabla 25. Fuente propia depreciaciones

| Depreciaciones Equipo de computo y equipo de oficina 5 años | | | | | |
|---|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| 5 | año 1 | año 2 | año 3 | año 4 | año 5 |
| \$ 24.926.400 | \$ 19.941.120 | \$ 14.955.840 | \$ 9.970.560 | \$ 4.985.280 | \$ - |
| | \$ 4.985.280 | \$ 4.985.280 | \$ 4.985.280 | \$ 4.985.280 | \$ 4.985.280 |

| Depreciaciones muebles y enseres 3 años | | | | | |
|---|--------------|------------|------------|-------|-------|
| 3 | año 1 | año 2 | año 3 | año 4 | año 5 |
| \$ 1.560.000 | \$ 1.040.000 | \$ 520.000 | | \$ - | \$ - |
| | \$ 520.000 | \$ 520.000 | \$ 520.000 | | |

Ingresos:

Tabla 26. Fuente propia hoja de ingresos

| HOJA DE INGRESOS COLOCACIONES CUPOS ROTATIVOS | | | | |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|
| AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| 3.000.000.000 | 3.270.000.000 | 3.564.300.000 | 3.885.087.000 | 4.234.744.830 |
| NOTA: El incremento de la colocacion de las cupos rotativos sera del 9% anual que es el estimado de Coopetaban a crecer periodo a periodo | | | | |
| NOTA: se trabaja con la capacidad instalada para el cupo rotativo las cantidades seran las siguientes: el 20% del total de la colocación para cupos de \$2.100.000 y de \$3.000.000 cada uno, y el 30% del total de la colocacion para cupos de \$1.000.000 y \$1.500.000 cada uno. | | | | |

| CANTIDADES CUPOS ROTATIVOS POR MONTO | | | | | |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| MONTO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| \$ 1.000.000 | 900 | 981 | 1069 | 1166 | 1270 |
| \$ 1.500.000 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |
| \$ 2.100.000 | 286 | 286 | 286 | 286 | 286 |
| \$ 3.000.000 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| TOTAL | 1986 | 2067 | 2155 | 2252 | 2356 |

5.000

| INGRESOS POR CUOTAS DE MANEJO \$5.000 | | | | |
|---------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| \$ 9.930.000 | \$ 10.335.000 | \$ 10.776.450 | \$ 11.257.631 | \$ 11.782.117 |

| TOTAL DE INGRESOS CONSOLIDADO | | | | |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| \$ 3.009.930.000 | \$ 3.280.335.000 | \$ 3.575.076.450 | \$ 3.896.344.631 | \$ 4.246.526.947 |

Préstamo banco:

Tabla 27. Fuente propia préstamo en la entidad financiera

| | | | | |
|----------------|----------------|------------------------------------|----------------|---------------------|
| TASA | 19,34% | PRESTAMO ENTIDAD FINANCIERA | | |
| PERIODO | 5 | | | |
| PAGO | -\$ 34.783.959 | | | |
| PERIODO | DEUDA | CUOTA | INTERES | AMORTIZACION |
| 0 | \$ 105.554.400 | | | |
| 1 | \$ 91.184.662 | \$ 34.783.959 | \$ 20.414.221 | \$ 14.369.738 |
| 2 | \$ 74.035.818 | \$ 34.783.959 | \$ 17.635.114 | \$ 17.148.845 |
| 3 | \$ 53.570.386 | \$ 34.783.959 | \$ 14.318.527 | \$ 20.465.431 |
| 4 | \$ 29.146.940 | \$ 34.783.959 | \$ 10.360.513 | \$ 24.423.446 |
| 5 | \$ 0 | \$ 34.783.959 | \$ 5.637.018 | \$ 29.146.940 |

h) Conclusión general del análisis técnico: El cupo rotativo joven ayuda a COOPETRABAN a generar más ingresos, ya que las personas que tengan este producto tendrán que pagar cuotas de manejo y los multidiarios no se bloquearan y habrá menos carga operativa para los colaboradores de plataforma, también abrirá la puerta a nuevos asociados y los activara con productos de ahorro y crédito, será un producto que no afecte mucho el índice de morosidad en la cooperativa ya que está respaldado con los ahorros, a medida que se vaya conociendo el asociado se podrán ir liberando.

Las fuentes de financiación será un factor importante para el éxito y la viabilidad del cupo rotativo ya que los patrocinadores serán los mismos asociados los cuales esperan un margen de rentabilidad cercano al 9% y el producto alcanzara una tasa de intermediación financiera cercana al 7%.

10. Evaluación del Proyecto

10.1. Evaluación financiera

a) *Construcción flujo de caja del proyecto y del inversionista:*

Tabla 28. Fuente propia flujo de caja del proyecto

| Supuestos operacionales | | | | | | |
|-------------------------|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Año | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Inflación | | 3,70% | 2,90% | 3,10% | 3,00% | 3,00% |
| capital de trabajo | | 50,00% | 50,00% | 50,00% | 50,00% | 50,00% |
| Prima extralegal | | 50,00% | 50,00% | 50,00% | 50,00% | 50,00% |

| | | | | | | |
|---|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Ingresos | | \$ 3.009.930.000 | \$ 3.280.335.000 | \$ 3.575.076.450 | \$ 3.896.344.631 | \$ 4.246.526.947 |
| Total Ingresos | | \$ 3.009.930.000 | \$ 3.280.335.000 | \$ 3.575.076.450 | \$ 3.896.344.631 | \$ 4.246.526.947 |
| Costos y gastos | | | | | | |
| Recurso Humano 2 personas proceso de selección | \$ 2.250.000 | | | | | |
| Nomina | | \$ 153.600.000 | \$ 158.054.400 | \$ 162.954.086 | \$ 167.842.709 | \$ 172.877.990 |
| Prestaciones legales | | \$ 81.408.000 | \$ 83.768.832 | \$ 86.365.666 | \$ 88.956.636 | \$ 91.625.335 |
| Bonificaciones | | \$ 5.376.000 | \$ 5.531.904 | \$ 5.703.393 | \$ 5.874.495 | \$ 6.050.730 |
| Prima extralegal | | \$ 76.800.000 | \$ 79.027.200 | \$ 81.477.043 | \$ 83.921.354 | \$ 86.438.995 |
| Actividades de bienestar laboral | | \$ 6.000.000 | \$ 6.000.000 | \$ 6.000.000 | \$ 6.000.000 | \$ 6.000.000 |
| Equipo de Oficina | | | | | | |
| Casillero | \$ 360.000 | | | | | |
| Escritorio | \$ 1.371.600 | | | | | |
| Escritorio Ejecutivo (Gerente) | \$ 1.049.900 | | | | | |
| Folderama | \$ 974.900 | | | | | |
| Archivador | \$ 690.000 | | | | | |
| Sillas | \$ 270.000 | | | | | |
| Caja Fuerte | \$ 7.000.000 | | | | | |
| Calculadora | \$ 1.410.000 | | | | | |
| Pánicos | \$ 1.200.000 | | | | | |
| Silla giratoria | \$ 1.000.000 | | | | | |
| Equipo de computo | | | | | | |
| Fotocopiadora | \$ 3.000.000 | | | | | |
| Impresora | \$ 1.500.000 | | | | | |
| Computador de escritorio | \$ 4.800.000 | | | | | |
| Lectora | \$ 300.000 | | | | | |
| Muebles y encerres | | | | | | |
| Cafeteras | \$ 600.000 | | | | | |
| Datafonos | \$ 600.000 | | | | | |
| Consola de calificación | \$ 360.000 | | | | | |
| capital de trabajo | \$ 2.733.000.000 | \$ 1.366.500.000 | \$ 1.366.500.000 | \$ 1.366.500.000 | \$ 1.366.500.000 | \$ 1.366.500.000 |
| Otros | | | | | | |
| Software (mantenimiento anual) | \$ 27.576.000 | \$ 28.596.312 | \$ 29.425.605 | \$ 30.337.799 | \$ 31.247.933 | \$ 32.185.371 |
| Papelería | \$ 3.840.000 | \$ 3.982.080 | \$ 4.097.560 | \$ 4.224.585 | \$ 4.351.322 | \$ 4.481.862 |
| Registros y tramites legales | \$ 400.000 | | | | | |
| Arrendamiento a 5 años | | \$ 75.600.000 | \$ 77.792.400 | \$ 80.203.964 | \$ 82.610.083 | \$ 85.088.386 |
| servicios publicos | | \$ 6.000.000 | \$ 6.174.000 | \$ 6.365.394 | \$ 6.556.356 | \$ 6.753.046 |
| Polizas | \$ 20.000.000 | \$ 20.740.000 | \$ 21.341.460 | \$ 22.003.045 | \$ 22.663.137 | \$ 23.343.031 |
| Adecuaciones del establecimiento comercial | \$ 25.252.000 | | | | | |
| Seguridad | | \$ 10.800.000 | \$ 11.113.200 | \$ 11.457.709 | \$ 11.801.440 | \$ 12.155.484 |
| Gastos financieros | | \$ 34.783.959 | \$ 34.783.959 | \$ 34.783.959 | \$ 34.783.959 | \$ 34.783.959 |
| Total Gastos | | \$ 1.870.186.351 | \$ 1.883.610.520 | \$ 1.898.376.643 | \$ 1.913.109.424 | \$ 1.928.284.188 |
| Utilidad Bruta | | \$ 1.139.743.649 | \$ 1.396.724.480 | \$ 1.676.699.807 | \$ 1.983.235.207 | \$ 2.318.242.759 |
| Impuestos | | \$ 125.371.801 | \$ 153.639.693 | \$ 184.436.979 | \$ 218.155.873 | \$ 255.006.704 |
| Utilidad Neta | | \$ 1.014.371.848 | \$ 1.243.084.787 | \$ 1.492.262.828 | \$ 1.765.079.334 | \$ 2.063.236.056 |
| Dep. O.F | | \$ 4.985.280 | \$ 4.985.280 | \$ 4.985.280 | \$ 4.985.280 | \$ 4.985.280 |
| Dep. Maq | | \$ 520.000 | \$ 520.000 | \$ 520.000 | | |
| Flujo de caja | -\$ 2.838.804.400 | \$ 1.019.877.128 | \$ 1.248.590.067 | \$ 1.497.768.108 | \$ 1.770.064.614 | \$ 2.068.221.336 |
| TIR | | 38,48% | | | | |
| VPN | \$ 2.913.736.161 | | | | | |
| WACC | | 8,93% | | | | |

Flujo de caja de inversionista:

Tabla 29. Fuente propia flujo de caja del inversionista

| FLUJO DE CAJA INVERSIONISTA | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Utilidad operacional | | \$ 853.659.590 | \$ 1.080.820.814 | \$ 1.328.005.409 | \$ 1.598.975.976 | \$ 1.894.241.803 |
| Gasto por intereses préstamo | | \$ 20.414.221 | \$ 17.635.114 | \$ 14.318.527 | \$ 10.360.513 | \$ 5.637.018 |
| Utilidad antes de impuestos | | \$ 833.245.369 | \$ 1.063.185.700 | \$ 1.313.686.882 | \$ 1.588.615.464 | \$ 1.888.604.785 |
| Impuestos | | -\$ 91.656.991 | -\$ 116.950.427 | -\$ 116.950.427 | -\$ 174.747.701 | -\$ 207.746.526 |
| UODI | | \$ 741.588.379 | \$ 946.235.273 | \$ 1.196.736.455 | \$ 1.413.867.763 | \$ 1.680.858.258 |
| Costos y Gastos no efectivos operativos (Dep) | | \$ 19.875.018 | \$ 22.654.125 | \$ 25.970.711 | \$ 29.408.726 | \$ 34.132.220 |
| FCB | | \$ 761.463.396 | \$ 968.889.398 | \$ 1.222.707.166 | \$ 1.443.276.488 | \$ 1.714.990.479 |
| Variación CTNO | | \$ 1.366.500.000 | \$ 1.366.500.000 | \$ 1.366.500.000 | \$ 1.366.500.000 | \$ 1.366.500.000 |
| Ingresos no sujetos a impuestos | \$ 105.554.400 | | | | | |
| Préstamo bancario | \$ 105.554.400 | | | | | |
| Inversión operativa | -\$ 2.733.000.000 | -\$ 1.366.500.000 | -\$ 1.366.500.000 | -\$ 1.366.500.000 | -\$ 1.366.500.000 | -\$ 1.366.500.000 |
| FCLO | -\$ 2.627.445.600 | -\$ 605.036.604 | -\$ 397.610.602 | -\$ 143.792.834 | \$ 76.776.488 | \$ 348.490.479 |

b) Construcción del estado de resultados:

Tabla30. Fuente propia estado de resultados

| Estado de Resultados | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| AÑO | | | | | |
| Ingresos | \$ 3.009.930.000 | \$ 3.280.335.000 | \$ 3.575.076.450 | \$ 3.896.344.631 | \$ 4.246.526.947 |
| Costos | \$ 1.689.684.000 | \$ 1.698.882.336 | \$ 1.709.000.188 | \$ 1.719.095.194 | \$ 1.729.493.050 |
| Utilidad Bruta | \$ 1.320.246.000 | \$ 1.581.452.664 | \$ 1.866.076.262 | \$ 2.177.249.436 | \$ 2.517.033.897 |
| Gastos | \$ 145.718.392 | \$ 149.944.225 | \$ 154.592.496 | \$ 159.230.271 | \$ 164.007.179 |
| Depreciación y Amortización | \$ 19.875.018 | \$ 22.654.125 | \$ 25.970.711 | \$ 29.408.726 | \$ 34.132.220 |
| Provisiones | \$ 300.993.000 | \$ 328.033.500 | \$ 357.507.645 | \$ 389.634.463 | \$ 424.652.695 |
| Utilidad Operacional | \$ 853.659.590 | \$ 1.080.820.814 | \$ 1.328.005.409 | \$ 1.598.975.976 | \$ 1.894.241.803 |
| Intereses | \$ 20.414.221 | \$ 17.635.114 | \$ 14.318.527 | \$ 10.360.513 | \$ 5.637.018 |
| Utilidad despues de financiación | \$ 833.245.369 | \$ 1.063.185.700 | \$ 1.313.686.882 | \$ 1.588.615.464 | \$ 1.888.604.785 |
| Impuestos | \$ 91.656.991 | \$ 116.950.427 | \$ 144.505.557 | \$ 174.747.701 | \$ 207.746.526 |
| Utilidad Neta | \$ 741.588.379 | \$ 946.235.273 | \$ 1.169.181.325 | \$ 1.413.867.763 | \$ 1.680.858.258 |

| | | | | | | |
|-----------------------|-----|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Provisiones de ventas | | | | | | |
| | 10% | \$ 300.993.000 | \$ 328.033.500 | \$ 357.507.645 | \$ 389.634.463 | \$ 424.652.695 |

| | |
|----------|-----|
| impuesto | |
| | 11% |

c) *Construcción del balance general:***Tabla 31. Fuente propia balance general**

| BALANCE GENERAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Activo | | | | | |
| Efectivo | \$ 1.019.877.128 | \$ 1.248.590.067 | \$ 1.497.768.108 | \$ 1.770.064.614 | \$ 2.068.221.336 |
| Cuentas X Cobrar | | | | | |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | | | | | |
| Total Activo | \$ 1.019.877.128 | \$ 1.248.590.067 | \$ 1.497.768.108 | \$ 1.770.064.614 | \$ 2.068.221.336 |
| Corriente: | | | | | |
| Muebles y Enseres | \$ 1.560.000 | \$ 1.560.000 | \$ 1.560.000 | \$ 1.560.000 | \$ 1.560.000 |
| Equipo de Oficina | \$ 24.926.400 | \$ 24.926.400 | \$ 24.926.400 | \$ 24.926.400 | \$ 24.926.400 |
| Menos Depreciación Acumulada | \$ 5.505.280 | \$ 5.505.280 | \$ 5.505.280 | \$ 4.985.280 | \$ 4.985.280 |
| Total Activos Fijos: | \$ 20.981.120 | \$ 20.981.120 | \$ 20.981.120 | \$ 21.501.120 | \$ 21.501.120 |
| Total Otros Activos Fijos | \$ 79.318.000 | \$ 79.318.000 | \$ 79.318.000 | \$ 79.318.000 | \$ 79.318.000 |
| ACTIVO | \$ 1.120.176.248 | \$ 1.348.889.187 | \$ 1.598.067.228 | \$ 1.870.883.734 | \$ 2.169.040.456 |
| Pasivo | | | | | |
| Cuentas X Pagar Proveedores | | | | | |
| Impuestos X Pagar | \$ 91.656.991 | \$ 116.950.427 | \$ 144.505.557 | \$ 174.747.701 | \$ 207.746.526 |
| Acreedores Varios | | | | | |
| Obligaciones Financieras | \$ 91.184.662 | \$ 74.035.818 | \$ 53.570.386 | \$ 29.146.940 | |
| Otros pasivos a LP | | | | | |
| PASIVO | \$ 182.841.653 | \$ 190.986.245 | \$ 198.075.943 | \$ 203.894.641 | \$ 207.746.526 |
| Patrimonio | | | | | |
| Capital Social | \$ 195.746.216 | \$ 211.667.670 | \$ 230.809.960 | \$ 253.121.330 | \$ 280.435.671 |
| Utilidades Retenidas | \$ 741.588.379 | \$ 946.235.273 | \$ 1.169.181.325 | \$ 1.413.867.763 | \$ 1.680.858.258 |
| Utilidades del Ejercicio | | | | | |
| PATRIMONIO | \$ 937.334.595 | \$ 1.157.902.943 | \$ 1.399.991.285 | \$ 1.666.989.093 | \$ 1.961.293.929 |
| PASIVO + PATRIMONIO | \$ 1.120.176.248 | \$ 1.348.889.188 | \$ 1.598.067.228 | \$ 1.870.883.734 | \$ 2.169.040.456 |

d) Criterios de evaluación financiera e indicadores financieros.

Tabla 32. Fuente propia criterios de evaluación financiera

| INDICADORES FINANCIEROS | | | | | | | |
|---|---|--------|--------|--------|--------|--------|---|
| INDICADORES | FORMULA | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | OBSERVACIÓN |
| I. de liquidez (Razon corriente) | Activo corriente/pasivo corriente | 19,22 | 19,54 | 20,03 | 20,71 | 21,63 | Se observa que la empresa puede sacar productos al mercado sin tener que endeudarse por fuera ya que los créditos y obligaciones financieras son apalancadas por los recursos de los asociados los cuales también cubiertos con la misma tasa de intermediación financiera que se aplica en COOPETRABAN |
| I. de eficiencia (rotacion de activos) | ventas netas/ activo total | 0,82 | 0,85 | 0,87 | 0,90 | 0,92 | El proyecto año a año ha estado generando más valor con respecto a las ventas ya que se está en el último periodo se acercó más a uno, por cada peso en activo la empresa genera 0.92 pesos en ventas para el último año. |
| I. de eficiencia margen bruto | utilidad bruta/ventas netas *100 | 43,86% | 48,21% | 52,20% | 55,88% | 59,27% | El cupo rotativo está dejando un margen de rentabilidad bruto del 50% más o menos lo que indica que todavía quedan recursos para cubrir otros gastos |
| I. de eficiencia restabilidad sobre ventas | utilidad neta/ventas netas *100 | 24,64% | 28,85% | 32,70% | 36,29% | 39,58% | El cupo rotativo es capaz de cubrir todos los gastos e impuestos y a si generar un margen de rentabilidad en el último periodo del 39% lo que indica que es un producto exitoso si se comporta según lo planeado |
| I. de desempeño índice de crecimiento en ventas | ventas del año corriente -ventas del año anterior/ventas año anterior | | 8,98% | 8,99% | 8,99% | 8,99% | El cupo rotativo ha tenido un crecimiento periodo a periodo cerca al 9%, lo que indica que este producto estará creciendo a la par de lo que se propone crecer COOPETRABAN periodo a periodo |

e) Análisis de sensibilidad y riesgo:

Riesgos:

Tabla 33. Fuente propia riesgos

| Riesgo | Posibilidad de Ocurrencia | Grado de Impacto | Posibilidad de Ocurrencia | Grado de Impacto | Puntaje |
|--|---------------------------|------------------|---------------------------|------------------|---------|
| 1. Disminucion en las ventas por culpa de una recesion economica | Medio | Medio | 0,4 | 5 | 2 |
| 2. Disminucion en las ventas por alza en las tasas de interes | Alta | Alta | 0,8 | 5 | 4 |
| 3. error en la plataforma tecnologica | Medio | Medio | 0,4 | 5 | 2 |
| 4. Aumento en la oferta de cupos rotativos | Alta | Alta | 0,8 | 5 | 4 |
| 5. Reforma tributaria y subir el impuesto a las cooperativas | Medio | Alta | 0,4 | 5 | 2 |

Efectos:

Tabla 34. Fuente propia efectos de los riesgos

| Riesgo | Efecto (Que ver) | Valor Economico | Observación |
|--|---|------------------|---|
| 1. Disminucion de la demanda por culpa de una recesion economica | Disminucion en las ventas en un 12% | \$ 2.160.985.563 | este valor es de los 5 años de analisis del proyecto |
| 2. Disminucion de la demanda por alza en las tasas de interes | Perdida de clientes en un 10% | \$ 1.800.821.303 | este valor es de los 5 años de analisis del proyecto |
| 3. error en la plataforma tecnologica | Aumento en los gastos de administracion en un 20% | \$ 1.147.954.051 | este riesgo se tomara que si sucediera en los ultimos 3 años del proyecto |
| 4. Aumento en la oferta de cupos rotativos | Disminucion en las ventas en un 20% | \$ 3.601.642.606 | este valor es de los 5 años de analisis del proyecto |
| 5. Reforma tributaria y subir el impuesto a las cooperativas | aumento de los impuestos en un 40% | \$ 102.002.681 | en el ultimo periodo del proyecto |

Tabla 35. Fuente propia análisis de sensibilidad

| 1. Disminucion de la demanda por culpa de una recesion economica | | | |
|---|--------------------|------------------|---|
| % CAMBIO VPN | VPN | RIESGO | OBSERVACION |
| 0 | \$ 2.913.736.161 | \$ - | |
| -50,69% | \$ 1.436.824.790,6 | \$ 2.160.985.563 | El VPN disminuye un 50,69% debido a una recesión económica que puede hacer caer las ventas en un 12% en el transcurso de los 5 años, como no es un producto de primera necesidad se puede ver afectados por esta variable |

| 2. Disminucion de la demanda por alza en las tasas de interes | | | |
|--|--------------------|------------------|--|
| % CAMBIO VPN | VPN | RIESGO | OBSERVACION |
| 0 | \$ 2.913.736.161 | \$ - | |
| -42,24% | \$ 1.682.976.685,6 | \$ 1.800.821.303 | Si se perdieran el 10% de los clientes en el transcurso del proyecto esto afectaría el VPN en un 42,24% lo que significa que habría que hacer un esfuerzo más en ventas para tratar de compensar el alza de las tasas de interés |

| 3. error en la plataforma tecnologica | | | |
|--|------------------|------------------|---|
| % CAMBIO VPN | VPN | RIESGO | OBSERVACION |
| 0 | \$ 2.913.736.161 | \$ - | |
| -24,95% | \$ 2.186.719.999 | \$ 1.147.954.051 | Este riesgo no impacta tanto el VPN y la viabilidad del proyecto ya que las ventas son altas para cubrir imprevistos como estos, por esto el VPN solo se verá afectado en un 24,95% |

| 4. Aumento en la oferta de cupos rotativos | | | |
|---|------------------|------------------|---|
| % CAMBIO VPN | VPN | RIESGO | OBSERVACION |
| 0 | \$ 2.913.736.161 | \$ - | |
| -84,48% | \$ 452.217.211 | \$ 3.601.642.606 | Si el riesgo pasara sería una alerta muy grave para el proyecto ya que si se disminuyen en un 20% las ventas de la cooperativa lo que significaría un cambio en el VPN del 84.48% |

| 5. Reforma tributaria y subir el impuesto a las cooperativas | | | |
|---|------------------|----------------|---|
| % CAMBIO VPN | VPN | RIESGO | OBSERVACION |
| 0 | \$ 2.913.736.161 | \$ - | |
| -2,28% | \$ 2.847.236.976 | \$ 102.002.681 | El riesgo no es muy significativo para el proyecto ya que el producto genera buenas utilidades operativas para cubrir impuestos |

f) Conclusión general de la evaluación financiera: El cupo rotativo financieramente es viable si se cumplen con el cronograma de ingresos y costos, también tiene que ver mucho la capacidad instalada y la concesión de nuevos asociados jóvenes a la cooperativa, uno de los éxitos de la viabilidad financiera son las fuentes de financiación ya que los interesados los cuales son los asociados están financiando a un costo económico y cuando se hace un préstamo a la banca es solo para la consecución de los activos todo el capital de trabajo es financiado por los interesados lo que da un margen de rentabilidad alta la cual ayuda a cubrir gastos provisiones e impuestos.

Los riesgos que se analizaron afectan el VPN pero no este logra siempre permanecer positivo hasta en el riesgo más significativo el cual hace una variación del 84.48% siendo el VPN más bajo del proyecto con \$452.000.000 aproximadamente.

El proyecto se recomienda financieramente ya que está cumpliendo con la planeación estratégica 2014 2016 e impacta cada una de las perspectivas en la financiera ayuda aumentar los excedentes, en la del asociado aumento de asociados activos y satisfacción con nuevos productos, en la de procesos internos nuevo parámetros de legalización, aprobación y desembolsos de crédito, en la perspectiva de responsabilidad social se estará impactando nuevos asociados y unas tasas económicas y ahorros y créditos socialmente responsable.

10.2. Conclusión general del proyecto y recomendaciones

a) Conclusión general del proyecto: El proyecto fue analizado y documentado bajo los parámetros de la superintendencia y la supersolidaria la cual muestran los comportamientos del sector financiero y solidario de la economía colombiana, en el proyecto se puede

evidenciar que para una economía como la de Colombia los Millennials están jugando un papel muy importante para el crecimiento y desarrollo de la misma ya que esta clase de consumidor está buscando nuevas alternativas de satisfacer sus necesidades mucho más rápido y cómodo que antes, en el análisis que se hizo de los asociados de la cooperativa COOPETRABAN se puede evidenciar que la mayoría de estos están entre una edad de 50 a 60 años todo por las políticas de la empresa si se analiza estos desde el punto de vista de la permanencia de la cooperativa en el mercado esta tendrá un bache de personas activamente productivas en temas de ahorro y crédito, por eso la importancia de productos dirigidos a las nuevas generaciones.

El proyecto también se evidencia que hay un mercado muy importante al cual se puede llegar a competir con un producto dirigido a esta clase de población solamente en el área metropolitana de la ciudad de Medellín hay más de 450 mil jóvenes que cumplen con la edad requerida para acceder al producto, y si se ve a nivel de Colombia las tarjetas de crédito y cupos rotativos llegan a más de 13 millones de plásticos puestos en el mercado colombiano lo que nos quiere decir que 1 de cada 3 personas tiene un cupo rotativo o una tarjeta de crédito.

En la rentabilidad el cupo rotativo se ve un producto viable tanto a nivel de excedentes como de la cartera ya que está respaldado con los mismos ahorros del asociado, en el proyecto también se evidencio que el cupo rotativo estuvo siempre alineado con la planeación estratégica de la cooperativa y sus perspectivas de crecimiento.

En el análisis que se hizo en la cooperativa de los cupos rotativos los cuales no llegan ni al 1% de los asociados se evidencio que hay un gran mercado al cual se puede llegar con el producto, en lo personal la experiencia que se evidencia en los jóvenes que tienen ahorros en la cooperativa acceden a el crédito respaldado en los ahorros más de una vez al año teniendo

ellos que ir cada vez que lo requieran a las agencias para firmar documentos para los desembolsos con este producto no lo tendrían que hacer ya que a medida que vaya abonando se va liberando cupo y lo podrá utilizar de nuevo.

b) Recomendaciones:

- Se recomienda a COOPETRABAN que ofrezca productos dirigidos a los jóvenes ya que son los futuros consumidores financieros de la economía colombiana.
- En análisis de mercado de evidencio una amplia oferta y demanda de cupos rotativos y tarjetas de crédito en la economía Colombia por este efecto se recomienda a COOPETRABAN, pensar en una modificación de las políticas de aprobación de créditos para así llegar a mas asociados.
- Se evidencia que menos del 2% de los asociados a COOPETRABAN tienen el cupo rotativo lo que significa que hay mucho mercado al cual se puede llegar, si se ve en términos de rentabilidad este tipo de productos se pueden colocar a una tasa de interés superior a los demás productos y el consumidor
- estará dispuesto a pagar ese costo ya que el mercado a si lo dinamiza.

REFERENCIAS

- Asobancaria. (30 de junio de 2016). *Asobancaria*. Recuperado el 31 de Octubre de 2016 , de Asobancaria: <http://www.asobancaria.com/proyecto-f/>
- Banca de las oportunidades. (2 de diciembre de 2014). *Banca de las oportunidades*. Recuperado el 9 de octubre de 2016, de Banca de las oportunidades: http://bancadelasoportunidades.gov.co/documentos/Reporte%20Inclusion%20Financiera/4to_reporte/particion/Productos%20financieros%20de%20cr%C3%A9dito.pdf.
- Banco de la Republica. (2 de Mayo de 2014). *Banco de la Republica*. Recuperado el 11 de Junio de 2016 , de Banco de la Republica: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sem_357.pdf
- Ceipa. (2 de Junio de 2014). *Ceipa*. Recuperado el 11 de junio de 2016 , de Ceipa: <http://www.ceipa.edu.co/lupa/index.php/lupa/article/view/82/158>.
- Cenicoop. (10 de enero de 2016). *Cenicoop*. Recuperado el 11 de Septiembre de 2016, de Cenicoop: <http://cenicoop.coop/images/archivospdf/PERSPECTIVAS%20COOPERATIVISMO%202016-2.pdf>.
- Confecoop. (16 de octubre de 2014). *confecoop*. Recuperado el 01 de Septiembre de 2016, de Confecoop: <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/cooperativas-impulso-economico-social-pais-44998>.
- Confecoop. (1 de septiembre de 2016). *Confecoop*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2016, de Confecoop: <http://www.confecoopantioquia.coop/imagenes/userfiles/file/Noticias/2016/Reflexiones%20y%20recomendaciones,%20a%20prop%C3%B3sito%20de%20la%20liquidez.pdf>
- Ecosolidario. (26 de Abril de 2016). *Ecosolidario*. Recuperado el 05 de Septiembre de 2016, de Ecosolidario: <http://www.ecosolidario.com.co/images/stories/SectorfinancieroColombiano.pdf>
- El tiempo. (30 de Abril de 2012). *El tiempo*. Recuperado el 21 de Agosto de 2016, de El tiempo: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-11687244>
- Findeter. (3 de diciembre de 2012). *Sic*. Recuperado el 23 de octubre de 2016, de Sic: http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Estudios_Economicos/Estudios_Economicos/Estudios_Mercado_E-commerce.pdf
- Ley de modelos. (3 de mayo de 2011). *Ley de modelos*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2016, de Ley de modelos: <file:///C:/Users/Diego%20Valencia/Downloads/2011ModelLawSpanish.pdf>

- Periodico portafolio. (2 de octubre de 2008). *Periodico Portafolio*. Recuperado el 21 de julio de 2016 , de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/bueno-malo-reportado-datacredito-cifin-177840>
- Periodico portafolio. (21 de abril de 2015). *Portafolio*. Recuperado el 21 de junio de 2016, de Portafolio: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/cooperativas-ahorro-credito-siguen-creciendo-28274>
- Portafolio, A. p. (2 de octubre de 2008). *Periodico portafolio*. Recuperado el 21 de julio de 2016, de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/bueno-malo-reportado-datacredito-cifin-177840>.
- Republica, Artículo de la presidencia de la. (7 de 07 de 2016). *Presidencia de la republica*. Recuperado el 21 de julio de 2016, de <HTTP://ES.PRESIDENCIA.GOV.CO/NORMATIVA/NORMATIVA/LEY%201793%20DEL%207%20DE%20JULIO%20DE%20201>
- Sic. (2 de Junio de 2008). *Sic*. Recuperado el 5 de Septiembre de 2016 , de Sic: <http://www.sic.gov.co/drupal/manejo-de-informacion-personal>
- Sic. (2 de diciembre de 2014). *Sic*. Recuperado el 23 de octubre de 2016, de Sic: http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Estudios_Economicos/Estudios_Economicos/Estudios_Mercado_E-commerce.pdf
- Superfinanciera. (15 de enero de 2001). *superfinanciera*. Recuperado el 32 de Agosto de 2016, de Superfinanciera: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=60607>
- Superfinanciera. (2 de febrero de 2010). *Superfinanciera*. Recuperado el 11 de Septiembre de 2016 , de Superfinanciera: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=11268&dPrint=1>
- Supersolidaria. (26 de enero de 2006). *Supersolidaria*. Recuperado el 31 de Agosto de 2016, de Supersolidaria: <http://www.supersolidaria.gov.co/es/nuestra-entidad/funciones>
- Unimilitardspace. (4 de abril de 2014). *unimilitardspace*. Recuperado el 9 de octubre de 2016, de unimilitardspace: <http://unimilitardspace.metabiblioteca.org/bitstream/10654/11837/1/Las%20Tarjetas%20de%20Credito%20en%20Colombia%20-%20Pedro%20Pablo%20Sanchez%20G.%20-%20Abr2014.pdf>