

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA “INDOAMÉRICA”

DIRECCIÓN DE POSGRADO
**MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO
PRODUCTIVOS**

TEMA

**“CAPTACIÓN DE DINERO A TRAVÉS DE CERTIFICADOS DE
DEPÓSITO A PLAZOS Y SU RELACIÓN CON EL RIESGO DE
LIQUIDEZ EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO OSCUS
LTDA.”**

**Trabajo de Investigación previo a la obtención del grado de Magister en
Gestión de Proyectos Socio Productivos**

AUTOR:

Espinoza Alvarado, Mónica Cleopatra

DIRECTORA

Ing. Jacqueline Peñaherrera M., Mg.

Ambato – Ecuador

2017

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, **Mónica Espinoza Alvarado**, declaro ser autor del Proyecto de Tesis, titulado **“CAPTACIÓN DE DINERO A TRAVÉS DE CERTIFICADOS DE DEPÓSITO A PLAZOS Y SU RELACIÓN CON EL RIESGO DE LIQUIDEZ EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO OSCUS LTDA.”**, como requisito para optar al grado de “Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos”, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, al primer día del mes de marzo de 2017, firmo conforme:

Autora: Mónica Espinoza Alvarado

Firma:

Número de Cédula: 1801837962

Dirección: Av los Guaytambos y Melocotones 01102

Correo Electrónico: moniespinoza62@hotmail.com

Teléfono: 0992549247

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Investigación “**CAPTACIÓN DE DINERO A TRAVÉS DE CERTIFICADOS DE DEPÓSITO A PLAZOS Y SU RELACIÓN CON EL RIESGO DE LIQUIDEZ EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO OSCUS LTDA.**” presentado por **MÓNICA ESPINOZA ALVARADO** para optar por el Grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos, **CERTIFICO**, que dicho Trabajo de Investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, _____

Ing. Jacqueline Peñaherrera M., Mg

CI 1802456713

DIRECTORA

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente Trabajo de Investigación, como requerimiento previo para la obtención del Grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica de los autores

Lcda. Mónica Espinoza Alvarado

Autora

CI 1801837962

AGRADECIMIENTO

A Dios por concederme la entereza para transitar el camino de la vida con fe y optimismo; a los maestros que supieron volcar en mí, sus conocimientos y sus destrezas; a todas a aquellas personas que hacen de mi entorno una vida feliz.

Gracias

DEDICATORIA

Dedico el fruto de mi esfuerzo desplegado en el presente trabajo de investigación a la Cooperativa OSCUS, noble institución que me ha permitido evidenciar mis capacidades y anhelos. A mis hijos, mi razón de ser.

Mónica

ÍNDICE GENERAL

AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR	ii
CERTIFICACIÓN	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
RESUMEN EJECUTIVO	xviii
ABSTRACT.....	xix
INTRODUCCIÓN	1

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Tema.....	3
Línea de Investigación	3
Planteamiento del Problema.....	4
Contextualización.....	4
Macro	4
Meso.....	8
Micro.....	10
Análisis Crítico	15

Prognosis	15
Formulación Del Problema	16
Delimitación.....	16
Justificación.....	17
Objetivos	18
Objetivo General	18
Objetivos Específicos.....	18

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes Investigativos.....	19
Fundamentación Filosófica	20
Fundamentación Legal	21
Categorías fundamentales	26
Constelación de ideas - Variable Independiente	27
Constelación de ideas - Variable dependiente	28
Hipótesis.....	43

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Enfoque de la Investigación	45
Modalidad de Investigación	46
Tipo de Investigación.....	47
Población y Muestra.....	48

Operacionalización de las Variables	50
Técnicas e Instrumentos	54
Plan de Recolección de Información.....	55

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Encuesta Aplicada a los socios.	58
Entrevista Dirigida Al Personal	79
Verificación de la Hipótesis	102

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones	106
Recomendaciones.....	108

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

Análisis de Factibilidad.....	112
Modelo operativo de ejecución de la propuesta.....	114
Análisis de la demanda.....	121
Análisis de la Oferta.....	123
Estudio Técnico.....	133
Ingeniería del Proyecto.	136
Estudio Organizacional	145
Análisis Financiero.....	160

Evaluación Financiera.....	173
Punto de Equilibrio	177
Conclusiones y Recomendaciones Del Proyecto	180
GLOSARIO	181
BIBLIOGRAFÍA	185

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfica 1 Saldos en Depósitos a Plazo, 2015.....	7
Gráfica 2 Saldos en Depósitos a Plazo, 2015.....	8
Gráfica 3 Depósitos a Plazo Coop. Seg. 1 Provincia de Tungurahua, 2015	9
Gráfico 4 Gráfica 4 Participación Activos Totales, 2015	11
Gráfica 5 Cartera de Créditos.....	12
Gráfica 6 Participación de Pasivos.....	13
Gráfica 7 Árbol de Problemas, 2016.....	14
Gráfica 8 Categorías Fundamentales, 2016	26
Gráfica 9 Constelación de ideas – Variable Independiente, 2016	27
Gráfica 10 Constelación de ideas – Variable Dependiente, 2016.....	28
Gráfica 11 Condiciones de inversión a plazo fijo	59
Gráfica 12 Producto captaciones.....	61
Gráfica 13 Conocimiento de productos de captaciones	62
Gráfica 14 Beneficios.....	64
Gráfica 15 Incentivos	65
Gráfica 16 Tiempo de plazo en captaciones	67
Gráfica 17 Búsqueda de institución financiera	68
Gráfica 18 Concepto de certificado.....	70
Gráfica 19 Monto de ahorro	71
Gráfica 20 Motivos de no ahorro	73

Gráfica 21 Conocimiento de Políticas de la cooperativa	74
Gráfica 22 Conocimiento del porcentaje de interés	76
Gráfica 23 Nuevos montos de captaciones	77
Gráfica 24 Volatibilidad.....	79
Gráfica 25 Estrategias	81
Gráfica 26 Índice de liquidez	82
Gráfica 27 Repercusiones	84
Gráfica 28 Incremento del riesgo de liquidez	85
Gráfica 29 Promoción	86
Gráfica 30 Recursos de la liquidez	88
Gráfica 31 Fuente De Fondo	89
Gráfica 32 Captaciones Y Volatilidad De Fuente De Fondo	91
Gráfica 33 Preferencia de Plazos	92
Gráfica 34 Crecimiento de Captaciones,2015.....	94
Gráfica 35 Indicador de Liquidez, 2015	94
Gráfica 36 CHI ²	105
Gráfica 37 Referencia Bibliográfica	113
Gráfica 38 Modelo Gráfico	114
Gráfica 39 Ahorra?.....	52
Gráfica 40 Dinero Captaciones	53
Gráfica 41 Promedio de ahorro	53
Gráfica 42 Motivación de ahorro	54

Gráfica 43 Localización	133
Gráfica 44 Atención	135
Gráfica 45 Flujo para apertura de ctas de ahorro	144
Gráfica 46 Organigrama Estructural	148
Gráfica 47 Organigrama de Puestos y Plazas	149
Gráfica 48 Punto de Equilibrio	179

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Captaciones de Recursos Financieros	9
Tabla 2 Captaciones 2016 Depósitos a la vista y plazo	10
Tabla 3 Activos	11
Tabla 4 Cartera de Créditos.....	12
Tabla 5 Pasivo	12
Tabla 6 Certificados de Depósito a Plazo	36
Tabla 7 Variable Independiente: Captación De Certificados De Depósito A Plazos	50
Tabla 8 Variable Dependiente Riesgo De Liquidez.....	51
Tabla 9 Dinero Captaciones	52
Tabla 10 Tema: Plan de Recolección de Información	55
Tabla 11 Condiciones de inversión a plazo fijo.....	58
Tabla 12 Producto captaciones.....	60
Tabla 13 Conocimiento de productos de captaciones	62
Tabla 14 Beneficios.....	63
Tabla 15 Incentivos	65
Tabla 16 Tiempo de plazo en captaciones	66
Tabla 17 Búsqueda de institución financiera	68
Tabla 18 Concepto de certificado	69
Tabla 19 Monto de ahorro.....	71

Tabla 20 Motivos de no ahorro	72
Tabla 21 Conocimiento de Políticas de la cooperativa	74
Tabla 22 Conocimiento del porcentaje de interés	75
Tabla 23 Nuevos montos de captaciones	77
Tabla 24 Volatibilidad.....	79
Tabla 25 Estrategias	80
Tabla 26 Índice de liquidez	82
Tabla 27 Repercusiones	83
Tabla 28 Incremento del riesgo de liquidez	85
Tabla 29 Promoción	86
Tabla 30 Recursos de la liquidez	87
Tabla 31 Fuente De Fondo	89
Tabla 32 Captaciones Y Volatilidad De Fuente De Fondo	90
Tabla 33 Preferencia de Plazos	92
Tabla 34 Crecimiento De Captaciones.....	93
Tabla 35 Índice De Liquidez.....	94
Tabla 36 Enero	96
Tabla 37 Febrero	96
Tabla 38 Marzo	96
Tabla 39 Abril	97
Tabla 40 Mayo	97
Tabla 41 Junio	97

Tabla 42 Julio.....	98
Tabla 43 Agosto	98
Tabla 44 Septiembre	98
Tabla 45 Octubre.....	99
Tabla 46 Noviembre.....	99
Tabla 47 Diciembre.....	99
Tabla 48 Reporte Contractual	101
Tabla 49 Frecuencias Observadas	104
Tabla 50 Cálculo	104
Tabla 51 Tasas de Interés Coop. 29 de octubre	117
Tabla 52 Plan Futuro.....	118
Tabla 53 Segmento de Mercado.....	121
Tabla 54 Calculo de la demanda	122
Tabla 55 Proyección de la demanda.....	123
Tabla 56 Oferta de las Cooperativas que ofrecen el mismo producto	124
Tabla 57 Proyección de Oferta.....	124
Tabla 58 Demanda Potencial Insatisfecha	125
Tabla 59 Tamaño Óptimo del Proyecto	136
Tabla 60 Tasas Pasivas para Ahorro Programado.....	138
Tabla 61 Presupuesto del Personal.....	140
Tabla 62 Equipo de Oficina	140
Tabla 63 Suministros de Oficina.....	141

Tabla 64 Muebles y enseres	141
Tabla 65 Equipo de computación.....	142
Tabla 66 Datos de identificación.....	150
Tabla 67 Funciones	151
Tabla 68 Elementos de competencia de funciones	152
Tabla 69 Indicadores de gestión posicionales	153
Tabla 70 Matriz de competencias	154
Tabla 71 Competencias conductuales	155
Tabla 72 Educación formal	157
Tabla 73 Capacitación adicional	157
Tabla 74 Competencias Técnicas.....	158
Tabla 75 Experiencia laboral	158
Tabla 76 Inversión Inicial	160
Tabla 77 Inversión en Activos Fijos.	161
Tabla 78 Presupuesto del Personal.....	162
Tabla 79 Rol de pagos.....	162
Tabla 80 Provisiones Rol de Pagos	162
Tabla 81 Servicios Básicos Cooperativa Catar	163
Tabla 82 Presupuesto de materiales de limpieza.....	163
Tabla 83 Gastos Administrativos	163
Tabla 84 Presupuesto de Gastos de Ventas	164
Tabla 85 Depreciación de Activos	165

Tabla 86 Proyección de Gastos	166
Tabla 87 Socios Iniciales	167
Tabla 88 Proyección de Socios Cooperativa OSCUS.....	168
Tabla 89 Proyección de los ingresos captaciones	169
Tabla 90 Costo por captaciones	169
Tabla 91 Proyección Colocaciones	170
Tabla 92 Cartera de créditos e intereses.....	171
Tabla 93 Proyección de Ingresos por morosidad	171
Tabla 94 Total recuperados por créditos	172
Tabla 95 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	172
Tabla 96 Flujo de caja.....	173
Tabla 97 TMAR	174
Tabla 98 Flujo Neto Generado	174
Tabla 99 Punto de Equilibrio	177

DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO PRODUCTIVOS

RESUMEN EJECUTIVO

AUTOR: Espinoza Alvarado, Mónica Cleopatra

TUTOR: Ing. Jacqueline Peñaherrera M., Mg.

El presente proyecto se realizó con el objetivo de verificar la factibilidad en la implementación de un Producto de Ahorro Programado en la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda. El trabajo efectuado se lo realizó en función de las guías técnicas para su elaboración, de tal forma que se obtengan datos reales que permitan visualizar el proyecto y su evolución en el tiempo, determinándose que es un producto atractivo para los socios/clientes y que además incentivará el ahorro, con lo que se busca satisfacer sus necesidades financieras. Además de que con éste se contribuirá con un fondeo diversificado en valores bajos de concentración, será una nueva fuente de fondeo estable para la Cooperativa evitando así el riesgo de liquidez alto.

Descriptores:

Riesgo de Liquidez

Captaciones

Ahorro Programado

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO PRODUCTIVOS

ABSTRACT

The present project was worked out with the objective of verifying the feasibility in the implementation of a Programmed Savings Product in the Cooperativa de Ahorro y Credito OSCUS Ltda. The work was done in function of the technical guides for the elaboration, in such a way that Obtain the real data that allow visualizing the project and its evolution over time, determining that it is an attractive product for partners / clients and also stimulates the Savings, which seeks to meet their financial needs. In addition to providing diversified financing in low concentration securities, it will be a new source of stable financing for the Cooperative, avoiding the high liquidity risk.

Keywords:

Liquidity risk

Fundraising

Scheduled Savings

INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación relatado en este documento recoge elementos necesarios que contribuirán para la consecución del tema propuesto cuyo contenido se resume de la siguiente manera:

El Capítulo 1 contiene todo lo relacionado con el problema motivo de la investigación, las líneas de investigación utilizadas, contextualización (macro, meso y micro), se realiza un análisis crítico, para lo cual se presenta un árbol de problemas, cuenta con el peor escenario de no realizar esta investigación a través de la prognosis, delimitación del objeto de la investigación, justificación y objetivos generales y específicos.

El Capítulo 2, Marco Teórico en el cual se describe una breve reseña de la Institución motivo de la investigación a través de los antecedentes investigativos, las fundamentaciones filosófica y legal, categorización de variables, para desembocar en la hipótesis y señalamiento de las variables.

En el Capítulo 3 se establece la metodología a aplicar en la investigación, ya sea cuantitativa o cualitativa, modalidad y tipos de investigación, cuenta además con la muestra a la cual se aplicará las encuestas y entrevistas, operacionalización de las variables, plan de recolección de información y procesamiento de esa información.

Capítulo 4, en este capítulo se encuentra el análisis e interpretación de datos, junto con la verificación de hipótesis.

Capítulo 5, aquí se desarrollan las conclusiones y recomendaciones frente al problema objeto de esta investigación.

Capítulo 6, este capítulo contiene la propuesta desarrollada a través de un proyecto en el que se plasmarán medios a través de los cuales se pretende incrementar las captaciones evitando el riesgo de liquidez.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Tema

“Captación de dinero a través de Certificados de Depósito a Plazos y su relación con el Riesgo de Liquidez en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Oscus Ltda”.

Línea de Investigación

Mercados y Comportamiento del Consumidor. - Esta línea tiene como interés el estudio del comportamiento humano en un campo específico, el consumo, ya sea de bienes, servicios o ideas y los derechos y obligaciones del consumidor. (Universidad Tecnológica Indoamerica, 2011)

La Captación de dinero a través de certificados de depósito a plazos y su relación con el Riesgo de Liquidez en la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda., se relaciona con la Línea de Investigación Mercados y Comportamiento del Consumidor, por que la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda es una institución Cooperativa que se encarga de la Intermediación Financiera, con cincuenta y dos años en el mercado financiero nacional, con énfasis a la responsabilidad social con sus socios, en función a lo que determinan sus principios y valores cooperativos, esto según lo señalado en su Estatuto Social y que a través de sus productos y servicios de captaciones, genera expectativa hacia sus socios y clientes con el ofrecimiento de tasas de interés competitivas y atractivas dentro del mercado financiero en el cual se desembuelve, generando

satisfacción, tranquilidad e ingresos para dichos socios y por ende generan productividad y desarrollo para el país, obteniendo la fidelización de los socios y clientes aspecto que se encuentra ligado directamente con el Riesgo de Liquidez de la Cooperativa.

Planteamiento del Problema

Contextualización

Macro

“La inversión comprendida en el **Ecuador** como el mecanismo que hace posible el dinamismo de la economía, llevada a cabo por el sector público y privado, pudiendo ser este último de origen interno y externo; A lo largo de la historia el país ha encontrado grandes obstáculos para financiar la inversión, no ha podido generar el suficiente ahorro público y privado por lo que se ha visto forzado a acudir al endeudamiento externo o a la contracción de la demanda interna vía caída del consumo para poder hacer posible el financiamiento de proyectos públicos y privados, capitales que en todo momento han sido escasos; De ahí las causas por las cuales la economía ha mantenido un lento crecimiento durante el siglo pasado, a excepción del periodo desarrollista que comprende 1950 a 1980”. (Uquillas, 2007)

Las inversiones financieras en una cooperativa o en cualquier empresa productiva, constituye una de las actividades de mayor importancia estratégica, porque las inversiones captadas en este tipo de bienes, deciden en buena medida, la competitividad y el futuro del negocio.” (Apleyard, 1995)

Chiriboga Rosales Luis Alberto, en su libro: Sistema Financiero, pág. 6 “El Sistema Financiero constituye uno de los sectores más importantes de la

economía, ya que permite movilizar el ahorro, asignar el crédito y proveer de servicios.

Si un ahorrante está buscando en este momento mejores tasas de interés para sus depósitos a plazo, las ofertas en las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) son una buena opción, ya que el promedio de las mismas es superior al promedio del sistema bancario nacional.

Dentro del Balance General de las Instituciones Financieras esta sin duda alguna la cuenta que abarca a los Certificados de Depósito a Plazo, esto registrado en la cuentas del pasivo, contablemente hablando, siendo ésta la más importante dentro de este rubro, tal es el caso que de acuerdo a los datos presentados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS, en la principales cooperativas del país que suman 39 las más grandes, los saldos en estas cuentas han aumentado en mayor nivel que en el sector bancario.

Según los datos presentados por la SEPS en su página web, a diciembre de 2013 el indicador que refleja el incremento de depósitos a plazo subió en el 37%, 2,8 veces más que los bancos.

Geográficamente hablando la zona de la sierra es la región que presenta mayor importancia o mayor aporte a este crecimiento.

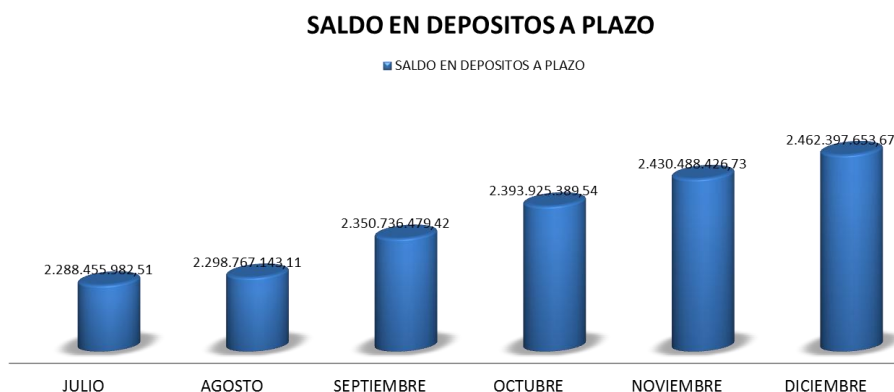
Este estudio hace énfasis en que, si bien es cierto, de manera general, los depósitos a la vista constituyen la mayor fuente de fondeo del sistema financiero, por tipo de depósitos y por regiones se destaca que la Sierra muestra una mayoría de depósitos a plazo con el 51,97% con relación a los depósitos a la vista, estas

cifras revelan que el crecimiento anual de la banca privada es similar al crecimiento del sistema cooperativo en un 17,07% y un 17,48% respectivamente

Analizando las variaciones de las captaciones en los periodos 2007 y 2013, en el sistema cooperativo nacional, esta variación pasó de USD832,74 millones de dólares a USD3.404,40 millones de dólares, lo cual significa un incremento de 4,1 veces respecto al año 2007, por tipo de captación, a diciembre de 2013 existió un crecimiento mayor en los depósitos a plazo, incrementándose en 6,7 veces más con relación al año 2007, mientras que los depósitos a la vista tuvieron un crecimiento de 2,6 veces más.

Al realizar una comparación con el sector bancario, se puede observar que: sin embargo, que los depósitos a la vista tuvieron un crecimiento en igual proporción 2,6 veces, los depósitos a plazo lo hacen en función de 2,1 veces, es decir 4,6 veces menos que el sector cooperativo.

Las captaciones del sistema cooperativo de ahorro y crédito del segmento 1 a diciembre de 2015, fue de 2.462 millones de dólares, evidenciando un incremento de 375,30 millones con relación a enero de 2016, equivalente a un crecimiento en el año del 15%, a continuación, exponemos de manera gráfica el crecimiento sostenido que han tenido las captaciones en depósitos a plazo en el sistema cooperativo, segmento 4, del periodo julio 2015 al diciembre 2015.



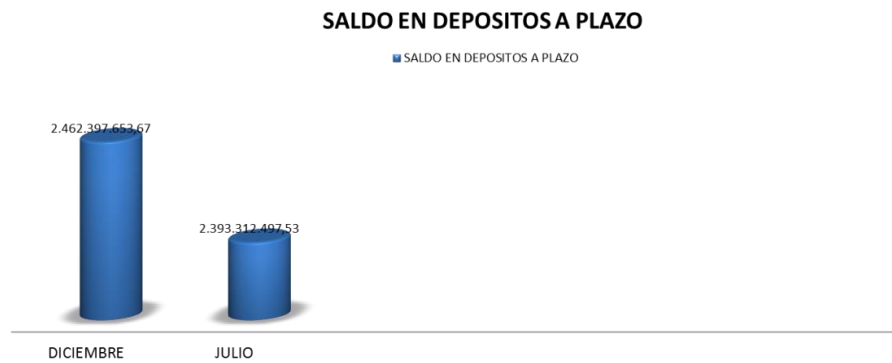
Gráfica 1 Saldos en Depósitos a Plazo, 2015

Fuente: SEPS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Sin embargo de lo expuesto durante el primer semestre del año 2015 se ha venido sintiendo un deterioro en la economía mundial, reflejado por la caída de los precios de los commodities: materias primas, petróleo, este último el principal rubro que financia el presupuesto general del estado; así como por la valoración del dólar, moneda de uso vigente en el estado ecuatoriano; y, por la devaluación de las monedas de los países que comercializan directamente con el Ecuador en sus fronteras como son Perú y Colombia, lo que viene causando estragos en la economía nacional, por consiguiente la afectación directa al sistema financiero nacional que ha visto en este primer semestre la disminución de los depósitos tanto a la vista como a plazo por la inestabilidad económica y política, la misma que ha ocasionado una contracción económica.

Del total de los depósitos a plazo de las cooperativas de ahorro crédito del segmento 1 su saldo al 32 de julio de 2015 se ha disminuido en 69,08 millones de dólares equivalentes a un 3% menos que el saldo presentado al 31 de diciembre de 2014, así:



Gráfica 2 Saldos en Depósitos a Plazo, 2015

Fuente: SEPS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Meso

En el Ecuador existen 25 cooperativas de ahorro y crédito que pertenecen al segmento 1, de acuerdo a los datos presentados por el organismo de control, de las cuales 4 se encuentran en la Provincia de Tungurahua.

La importancia que tienen las Cooperativas para la Provincia de Tungurahua y en especial para el epicentro de toda la actividad financiera que es el cantón Ambato, es tan significativo que al 31 de diciembre del 2015, las 4 Cooperativas de Ahorro y Crédito que más incidencia tienen dentro de este sector, sumaron en su conjunto, en captaciones de recursos financieros a través de depósitos a plazo, el valor de USD \$ 302.621.681 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, un valor poco significativo considerando que las mismas tienen un promedio de vida institucional de 12 años de existencia, dentro de dicho valor no se están incluyendo las captaciones de depósitos a plazo de las 196 cooperativas que pertenecen a los otros tres segmentos restantes que clasifica la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Tabla 1 Captaciones de Recursos Financieros

INSTITUCIÓN	SALDO AL 31-12-2015	%
CÁMARA DE COMERCIO	54,388,732.45	18%
OSCUS	105,190,122.96	35%
SAN FRANCISCO	76,552,056.16	25%
MUSHUC RUNA	66,490,769.18	22%
TOTAL	302,621,680.75	100%

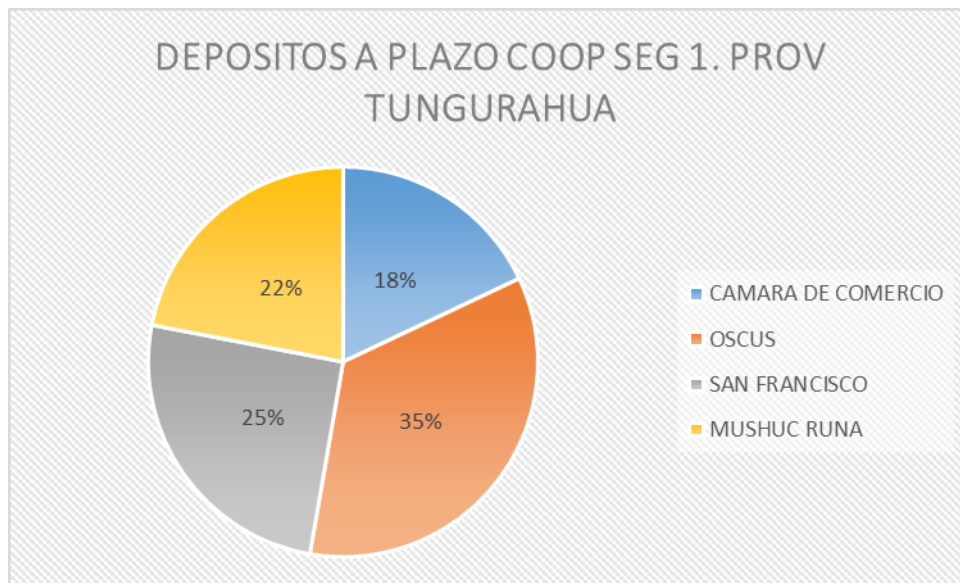
Elaborado por: Mónica Espinoza

Fuente: SEPS, 2016

Captaciones de Depósitos a Plazo

Cooperativas Segmento 1

Provincia de Tungurahua



Gráfica 3 Depósitos a Plazo Coop. Seg. 1 Provincia de Tungurahua, 2015

Fuente: SEPS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 2 Captaciones 2016 Depósitos a la vista y plazo

2016					
RAZON SOCIAL	TIPO DE DEPOSITO	SALDO	NUMERO DE CLIENTES	SALDO %	NUMERO DE CLIENTES %
CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	DEPOSITOS A LA VISTA	\$ 285.532.664,35	\$ 903.302,00	4%	13%
	DEPOSITOS A PLAZO	\$ 782.134.411,09	\$ 23.298,00	11%	0%
MUSHUC RUNA	DEPOSITOS A LA VISTA	\$ 369.985.538,70	\$ 1.615.215,00	5%	24%
	DEPOSITOS A PLAZO	\$ 1.090.726.102,88	\$ 55.756,00	15%	1%
OSCUS	DEPOSITOS A LA VISTA	\$ 787.044.125,07	\$ 1.945.134,00	11%	29%
	DEPOSITOS A PLAZO	\$ 1.660.431.059,83	\$ 40.643,00	23%	1%
SAN FRANCISCO	DEPOSITOS A LA VISTA	\$ 852.694.904,42	\$ 2.116.144,00	12%	31%
	DEPOSITOS A PLAZO	\$ 1.507.334.145,04	\$ 44.888,00	21%	1%
		\$ 7.335.882.951,38	\$ 6.744.380,00	100%	100%

Fuente: SEPS 2016

Elaborado por: Mónica

Micro

“1962 se convierte en el año de arranque para que varias agrupaciones se organicen en torno a una idea, juntar esfuerzos y pequeñas economías para poder ayudarse solidariamente, en la región de la Sierra, se lo hace con el apoyo de la Iglesia Católica y a través de ésta, el apoyo extranjero; mientras que en la Costa, son las organizaciones sindicales quienes asumen esta responsabilidad; en todos los casos se unían personas económicamente vulnerables para tratar de unir sus pequeñas economías para ayudarse solidariamente, siguiendo una corriente que para ese entonces estaba tomando fuerza a nivel del mundo entero, el cooperativismo de ahorro y crédito.”

La Cooperativa de Ahorro y Crédito **OSCUS** Ltda., es considerada como una de las cooperativas más conocidas y fuertes del centro del país, logrando permanecer en el mercado financiero desde el año de 1962; por lo que se puede decir que la gestión administrativa aplicada en el transcurso del tiempo ha sido la adecuada; en cuanto a captaciones se puede considerar que se tienen varios socios que mes a mes inyectan capital para que pueda ser utilizado en créditos, pero en la actualidad se ha determinado que no son suficientes las captaciones presentadas y que la actividad financiera se ha visto algo afectada.

De acuerdo al ranking publicado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “OSCUS” Ltda., se ubica en el sexto lugar en cuanto a la participación de activos, cartera de créditos y participación de pasivos, según se detalla a continuación:

Tabla 3 Activos

ACTIVOS				
MESES	TOTAL SISTEMA	OSCUS	PARTICIPACIÓN DE MERCADO %	RANKING
dic-14	5,169,032.98	260,660.07	5.04	5
ene-15	5,187,321.92	261,789.64	5.05	5
feb-15	4,400,818.65	240,215.33	5.46	6
mar-15	5,042,614.04	269,109.74	5.34	6
abr-15	5,068,776.89	268,973.86	5.31	6
mayo-15	5,333,318.25	271,641.53	5.09	6

Fuente: SEPS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza.

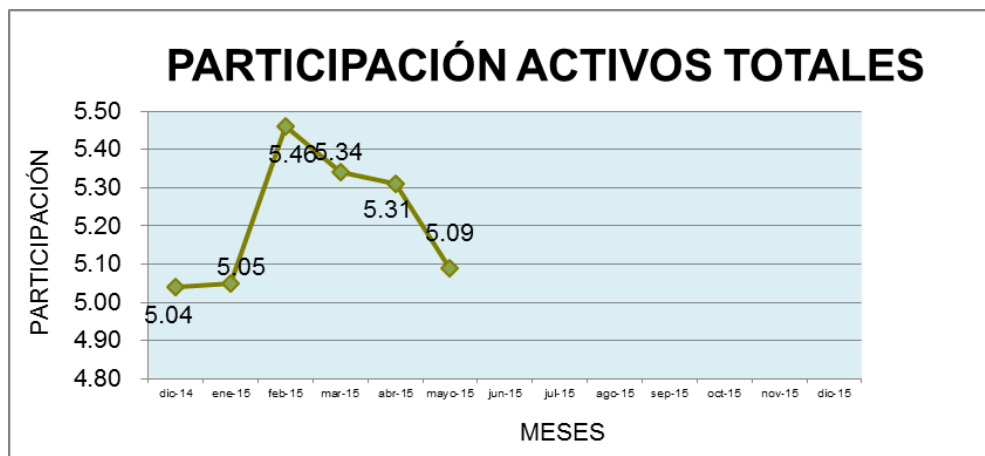


Gráfico 4 Gráfica 4 Participación Activos Totales, 2015

Fuente: SEPS, 2016

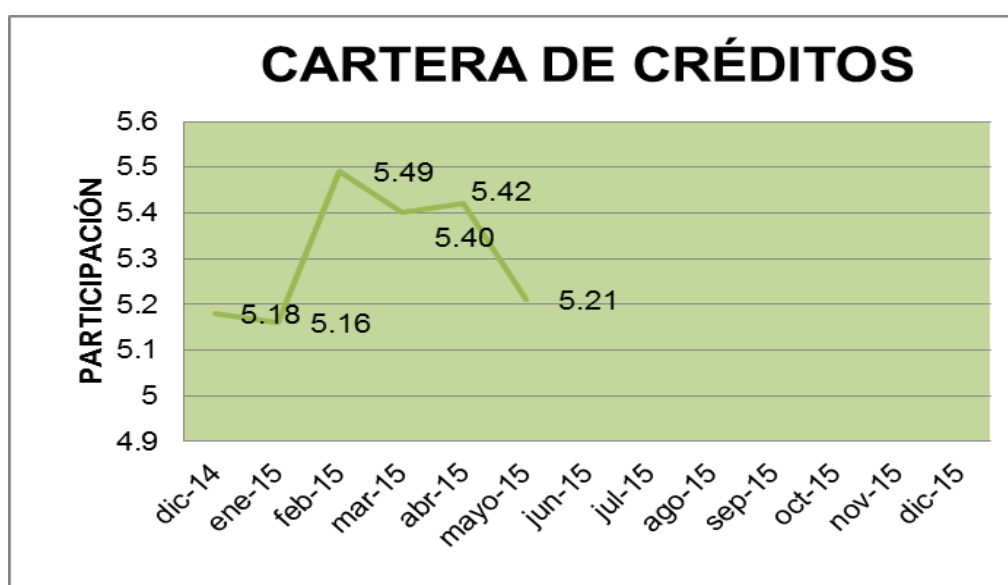
Elaborado por: Mónica Espinoza.

Tabla 4 Cartera de Créditos

CARTERA DE CREDITOS				
MESES	TOTAL SISTEMA	OSCUS	PARTICIPACIÓN DE MERCADO %	RANKING
dic-14	4,011,253.94	207,656.23	5.18	5
ene-15	4,027,838.16	207,775.33	5.16	5
feb-15	3,374,270.71	185,344.00	5.49	6
mar-15	3,924,420.73	212,075.52	5.40	6
abr-15	3,957,572.11	214,411.59	5.42	6
mayo-15	4,151,397.94	216,378.67	5.21	6

Fuente: SEPS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza.



Gráfica 5 Cartera de Créditos

Fuente: SEPS, 2016

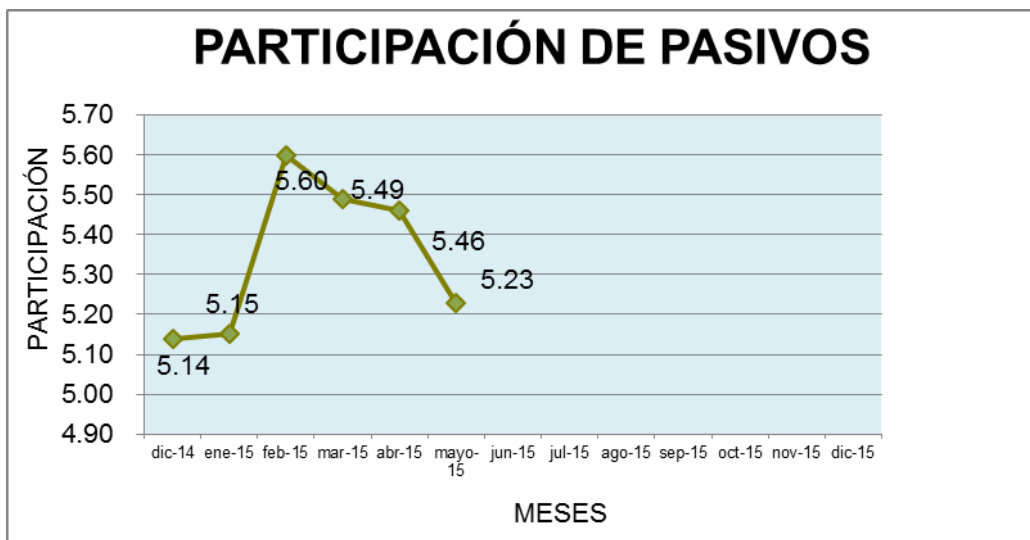
Elaborado por: Mónica Espinoza.

Tabla 5 Pasivo

PASIVO				
MESES	TOTAL SISTEMA	OSCUS	PARTICIPACIÓN DE MERCADO %	RANKING
dic-14	4,452,436.24	229,001.21	5.14	5
ene-15	4,461,762.50	229,861.18	5.15	5
feb-15	3,759,480.29	210,600.88	5.60	6
mar-15	4,312,393.21	236,704.17	5.49	6
abr-15	4,330,019.31	236,368.07	5.46	6
mayo-15	4,567,611.00	238,864.49	5.23	6

Fuente: SEPS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza.

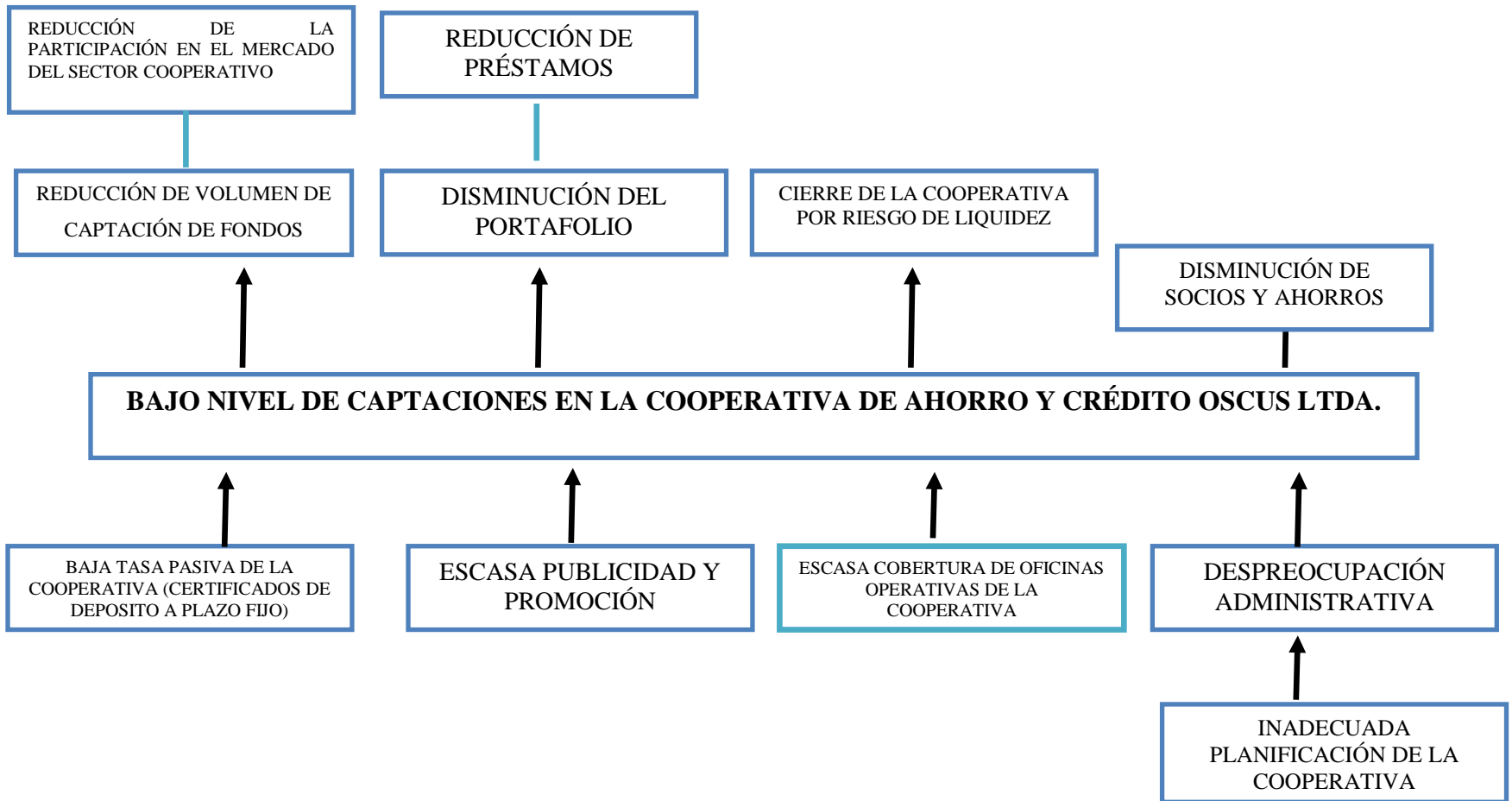


Gráfica 6 Participación de Pasivos

Fuente: SEPS, 2015

Elaborado por: Mónica Espinoza.

Árbol de Problema



Gráfica 7 Árbol de Problemas, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Análisis Crítico

La disminución de las captaciones de certificados de depósito a plazo, es producida por las bajas tasas pasivas que la Cooperativa paga a sus socios y clientes, ya que estos buscan mejorar sus ingresos obteniendo un mayor interés por la inversión de su dinero, lo que se deriva en la reducción del volumen de captación de fondos.

Aspecto que además si sumamos la escasa publicidad y promoción en los diferentes medios, el alto nivel de competencia que en los últimos años se ha incrementado a nivel local y nacional, la despreocupación administrativa, en cuanto a captación de depósitos a plazo fijo, evidenciada en la falta de planes estratégicos enfocados al incremento de la captación de fondos, provocan la disminución del portafolio y conllevan a que se reduzca el otorgamiento de operaciones de crédito, ya que al no recibir depósitos del público no existirá recursos para que sean colocados.

Por todo esto es necesaria la implantación de estrategias que permitan incrementar la captación de fondos, para poder satisfacer las necesidades de los socios y clientes e incrementar el nivel de indicadores financieros en la Cooperativa OSCUS.

Prognosis

Al no dar una solución a la problemática del bajo nivel de captación de certificados de depósito a plazos, se verá afectado directamente el nivel de liquidez de la Cooperativa, lo que se podría constituir en uno de los principales factores que disminuiría la colocación de crédito, originando pérdidas a las que puede verse expuesta la Cooperativa, debido a la dificultad de cumplir con las

obligaciones con el público, convirtiéndose en la principal causa de desconfianza por parte de los socios y clientes, ocasionando pánico.

Cabe señalar también que si no se da una solución se producirá una pérdida de participación del mercado local, al no disponer de liquidez y solvencia para satisfacer las necesidades de los socios.

Además, que al no existir una solución oportuna se llegará a analizar la liquidación de la Cooperativa y al no cumplir los parámetros y las disposiciones emanadas en la Ley de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento y por los organismos de control respectivos, se puede producir el Cierre de la misma.

Formulación Del Problema

¿Cómo incide la Captación de Certificados de Depósito a Plazos en el Riesgo de Liquidez de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS?

Delimitación

Delimitación conceptual o contenido

Campo: Financiero

Área: Negocios

Aspecto: Certificados de Depósito a Plazo Fijo y Riesgo de Liquidez

Espacio: La presente investigación se realizará en la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS.

Tiempo: Año 2015

Unidades de Observación: La presente Investigación se realizará a los Directivos, personal de la Cooperativa, depositantes socios y clientes de la Cooperativa OSCUS.

Justificación

La siguiente investigación se realiza con el fin de mejorar el desarrollo financiero de la Cooperativa OSCUS, ya que es importante efectuar un análisis de los depósitos a plazo fijo y su incidencia en el riesgo de liquidez al que está expuesta la institución, así como brindar información relacionada con la captación de los recursos del público, para que la misma sea presentada a directivos y al personal encargado del área de inversiones, lo que permitirá tomar las decisiones operativas y financieras que ayuden a fortalecer los indicadores financieros en la Cooperativa.

Los beneficiarios de este trabajo de investigación serán los Directivos de la Cooperativa, la Administración de la misma, así como el personal operativo responsable de la ejecución del proceso de captación de recursos financieros. Esto debido que al obtener mayores conocimientos y lineamientos que permitan superar los bajos niveles de captación de depósitos a plazo la Cooperativa obtendrá mayor rentabilidad y liquidez, incrementando el número de inversiones y de socios y clientes. Además, los Socios y clientes también se beneficiarán al obtener una mejor la tasa pasiva por sus depósitos los que les generarán mayor interés.

La factibilidad de realización es alta debido a que se cuenta con el permiso de la Administración de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS, así como también con la predisposición para brindar información de los empleados, socios y clientes.

El aporte teórico que brinda la investigación es de suma importancia ya que servirá como insumo o material de consulta para otros estudiosos del tema financiero para poder tomarla como referente y seguir el modelo de implementación.

Objetivos

Objetivo General

Determinar la captación de dinero a través de certificados de depósito a plazos y su relación con el riesgo de liquidez en la Cooperativa De Ahorro Y Crédito Oscus Ltda.

Objetivos Específicos

- Diagnosticar las condiciones de las captaciones de certificados de depósito a plazo fijo
- Analizar la composición de los riesgos de liquidez de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS originadas por la captación de recursos.
- Proponer un proyecto para incrementar las captaciones evitando el riesgo de liquidez

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes Investigativos

Con el propósito de obtener información de los antecedentes investigativos sobre el tema en estudio, se ha revisado bibliografía, trabajos de investigación (tesis) y documentación sobre el tema; que servirá como sustento para la investigación, el enfoque teórico del tema, que determina los objetivos y conclusiones expuestos en el contenido del texto y que están relacionados con el estudio de Tonato Tualumbo Mónica Jacqueline (2013) “Diseño de estrategias financieras orientadas a mejorar las captaciones y el otorgamiento de crédito para incrementar la rentabilidad en la cooperativa de ahorro y crédito Sumak Kawsay Ltda Agencia la Maná”, Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga, Carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría.

La investigación trata de la mejora en sus servicios brindando productos que satisfagan las necesidades y deseos de progreso y bienestar que tiene el ser humano, todo estos en la Maná, ya que presenta debilidades en el otorgamiento de créditos ya que, a pesar de existir lineamientos estratégicos, aprobados en las asambleas generales de socios, estos no se cumplen a cabalidad en la totalidad de operaciones ejecutadas. Además, que esto se ve afectado por el escaso nivel de depósitos a plazos fijo. Por lo tanto, es necesario implementar estrategias que permitan expandir el microcrédito para incrementar los ingresos.

Es necesario por lo tanto que la siguiente investigación cumpla con las estrategias para elevar y mejorar la captación de depósitos a plazo fijo con el objeto de no descuidar la garantía de una recaudación segura de los fondos colocados y evitar un alto nivel de morosidad por parte del socio. (Orta, 2004)

La presente investigación señala un análisis de los índices financieros calculadas son los siguientes, Índice de Liquidez, Prueba del ácido o liquidez inmediata, Índice de Solvencia, Capital Neto, Endeudamiento y Rentabilidad Económica, además que permite identificar cuáles son los riesgos el resultado de las operaciones de las formas de asociación estudiadas, además que permite genere inventarios, en cuanto a valor, uso y rotación y el efecto de la gestión de cobros y la cadena de impagos. (Chuquian, 2013)

Esta investigación permite un análisis en la Cooperativa OSCUS en cuanto a que porcentajes de inversionistas a plazo fijo se generan con el fin de promover mediante campañas la inversión, además de un analices de fechas para ver en qué tiempo se ejecutó mayores inversiones ya que la mayoría de los inversionistas dicen que el interés que les pagan por su inversión es regular por lo tanto no están conformes con la tasa de interés que brinda la cooperativa.

Fundamentación Filosófica

La presente investigación, se basa en un el paradigma crítico propositivo brinda un pensamiento realista y un punto de vista subjetivo.

La metodología propuesta tiene como finalidad generar transformaciones en las situaciones abordadas, partiendo de su comprensión, conocimiento y compromiso para la acción de los sujetos involucrados en ella, pero siguiendo un

procedimiento metodológico y sistemático, insertado en una estrategia de acción definida y con un enfoque investigativo donde los sujetos de la investigación producen conocimientos dirigidos a transformar su realidad social.

El paradigma crítico induce a la crítica reflexiva en los diferentes procesos de conocimiento como poder captar mayores depósitos a plazo y de igual forma, este paradigma también induce a la crítica teniendo en cuenta la transformación de la realidad, pero basándose en la práctica y el sentido.

Fundamentación Legal

Para proponer una solución a través de procesos ordenados será necesario también que la cooperativa cumpla con los siguientes respaldos legales, las políticas nacionales sobre los recursos humanos en los derechos y obligaciones de los recursos humanos.

Según la (Constitución de la República del Ecuador , 2008)

Art. 79.- Tasas de interés. - Las tasas de interés máximas activas y pasivas que fijarán en sus operaciones las organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario serán las determinadas por el Banco Central del Ecuador.

Art. 109.- Fondo de Liquidez y Seguro de Depósitos. - Créanse el Fondo de Liquidez y el Seguro de Depósitos del Sector Financiero Popular y Solidario, como mecanismos articulados y complementarios.

El Fondo de Liquidez tiene por objeto conceder créditos de liquidez, de liquidez contingente y para cubrir deficiencias en la cámara de compensación a las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas

o solidarias, cajas y bancos comunales y en las cajas de ahorro, reguladas por esta Ley.

El Seguro de Depósitos tiene por objeto proteger los depósitos efectuados en las Cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y en las cajas de ahorro, reguladas por esta Ley.

La presente permite generar una tasa tanto activa como pasiva, generalizada en parámetros para las diferentes cooperativas, lo que permite una competencia más leal, lo que favorece a la Cooperativa para generar tasas acordes a la necesidad de los socios.

Del Fondo de Liquidez

Art. 112.- Financiamiento. - El Fondo de Liquidez, se financiará con los aportes reembolsables y no reembolsables, periódicos, obligatorios y diferenciados de todas las organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario, que serán fijados por la Superintendencia y por los rendimientos que generen las operaciones de crédito y las inversiones del Fondo.

Art. 113.- Funcionamiento. - El Fondo operará a través de un fideicomiso mercantil de inversión, que será controlado exclusivamente por la Superintendencia y será administrado por la Secretaria Técnica”

Es importante señalar que existen fondos de liquidez que es un parámetro ser medio dentro de los índices financieros, ya que al no existir liquidez la cooperativa se verá obligada a su cierre

Según (Maya, Vasquez, Naranjo, Varela, & Andrade, 2014) en la Ley de Economía

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito, pertenecen al Sector Económico Popular y Solidario, por lo tanto, están controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, mediante la aplicación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, así como el Reglamento a dicha ley a más de las resoluciones y reglamentos expendidos por los organismos de control.

Las cooperativas cuyo objeto social es servir las necesidades financieras de los socios y clientes.

El sector cooperativo cuenta con un seguro de depósitos administrado por la Corporación del Seguro de Depósitos, Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados (COSEDE), el cual protege los depósitos a la vista y a plazo efectuados en las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociadas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro, siempre que se estén debidamente contabilizados como pasivos de dichas entidades, que se encuentren bajo la supervisión de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), y que hayan sido incorporadas al Sistema de Seguro de Depósitos.

En general el sistema cooperativo registró niveles estables de liquidez, con los que han logrado mitigar el riesgo de la coyuntura actual del Ecuador. Las cooperativas, si bien manejan niveles de liquidez dentro de lo histórico, es importante que cuenten con su propio Fondo de Liquidez.

Definición

Art.- 88.- Son cooperativas de ahorro y crédito las formadas por personas naturales o jurídicas con el vínculo común determinado en su estatuto, que tienen como objeto la realización de las operaciones financieras, debidamente autorizadas por la Superintendencia, exclusivamente con sus socios.

No obstante, la exclusividad mencionada en el presente artículo, cuando las cooperativas de ahorro y crédito, actúen como intermediarias en la canalización de recursos en el marco de la ejecución presupuestaria de entidades del Sector Público, del desarrollo de su política social o de recaudación de valores por concepto de impuestos o pagos por servicios públicos, no se requiere que los beneficiarios o depositantes tengan la calidad de socios.

Socios Y Capital Mínimo

Art.- 91.- El número de socios y el capital mínimo requeridos, para la constitución y funcionamiento de las Cooperativas de ahorro y crédito, serán establecidos por el Consejo Nacional, tomando en cuenta el vínculo común de los socios y el ámbito geográfico donde vayan a desarrollar sus actividades. Ni en caso de retiro o separación forzosa del socio, ni para compensar deudas, se podrá redimir capital social por sumas que excedan el cinco por ciento del mismo, calculado al cierre del ejercicio económico inmediato anterior.

Inversiones

Art.- 96.- Las Cooperativas de ahorro y crédito, únicamente podrán invertir en el Sistema Financiero Nacional y de preferencia en otras instituciones financieras del sector popular y solidario, siempre que, las

inversiones no impliquen incumplimiento de las normas de solvencia y prudencia financiera, fijadas por el Consejo Nacional.

Título Tercero del Fondo de Garantía de Depósitos

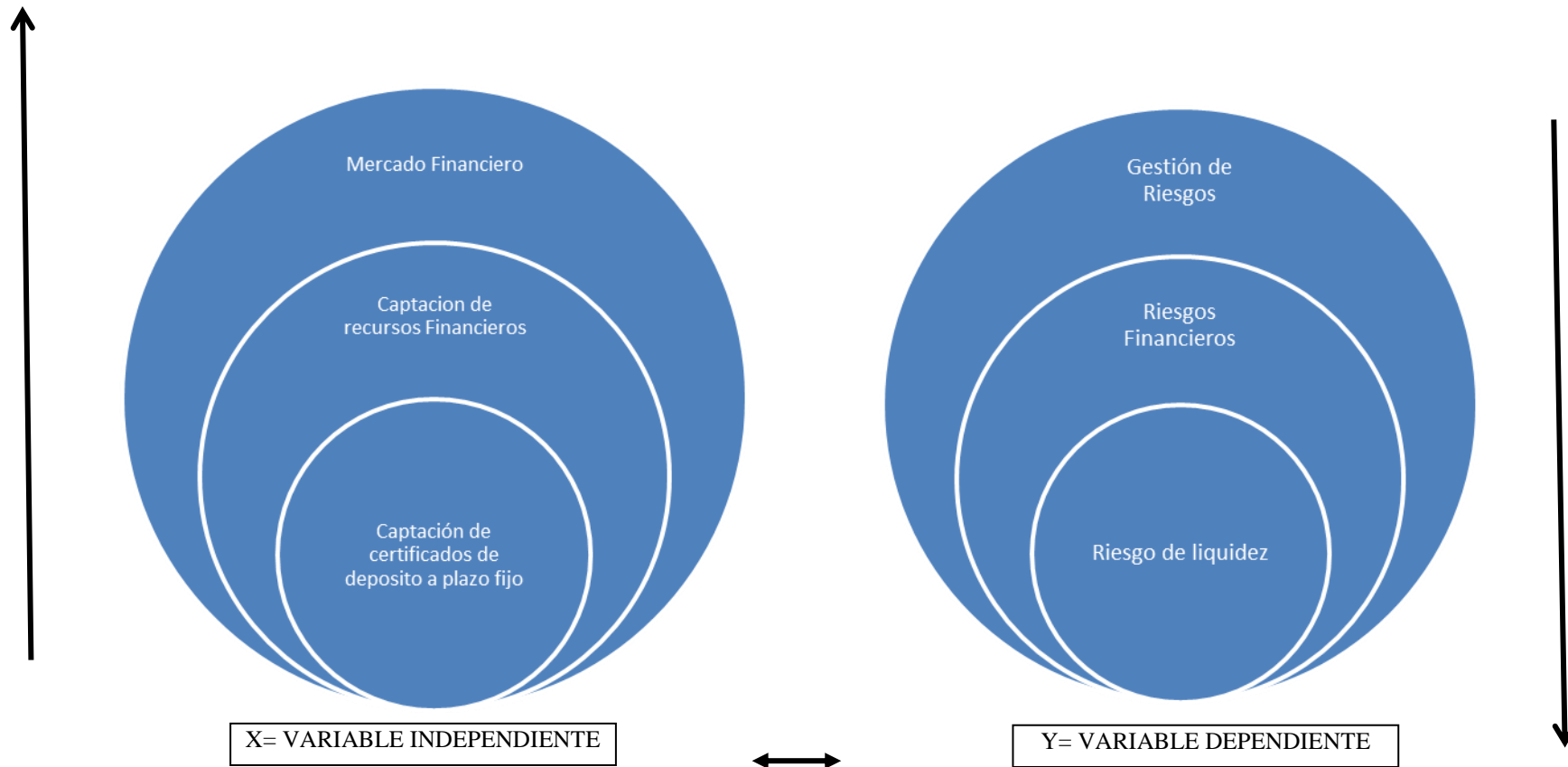
Art. 99.- Las Cooperativas de ahorro y crédito, constituirán un Fondo de Garantía de Depósitos que será administrado por el Consejo de Seguros de Depósitos COSEDE, que establecerá el monto de las aportaciones hacer cubiertas por las cooperativas, en función del segmento a que pertenezcan y proporcional al riesgo y coberturas que sean requeridos.

Es importante analizar que las cooperativas son responsables de las inversiones de los socios, pagando sus intereses a tiempo, contando con liquidez para poder devolver su dinero en el plazo pactado, además que los socios deben verificar que la cooperativa en la que invierten debe ser únicamente aquellas controladas por el Sistema Financiero Nacional.

Como se puede ver el sistema cooperativo cuenta con un marco regulatorio consagrado desde la Constitución de la República, pasando al Código Orgánico Monetario y Financiero, para derivarse en la Ley de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento.

Este marco regulatorio permite diferenciar la intermediación financiera tradicionalmente ofertada desde el sistema bancario, hacia un nuevo sistema fundamentado en una ideología basada en principios y valores que promulgan la equidad, democracia, libre adhesión, solidaridad, apoyo a la comunidad, entre otros.

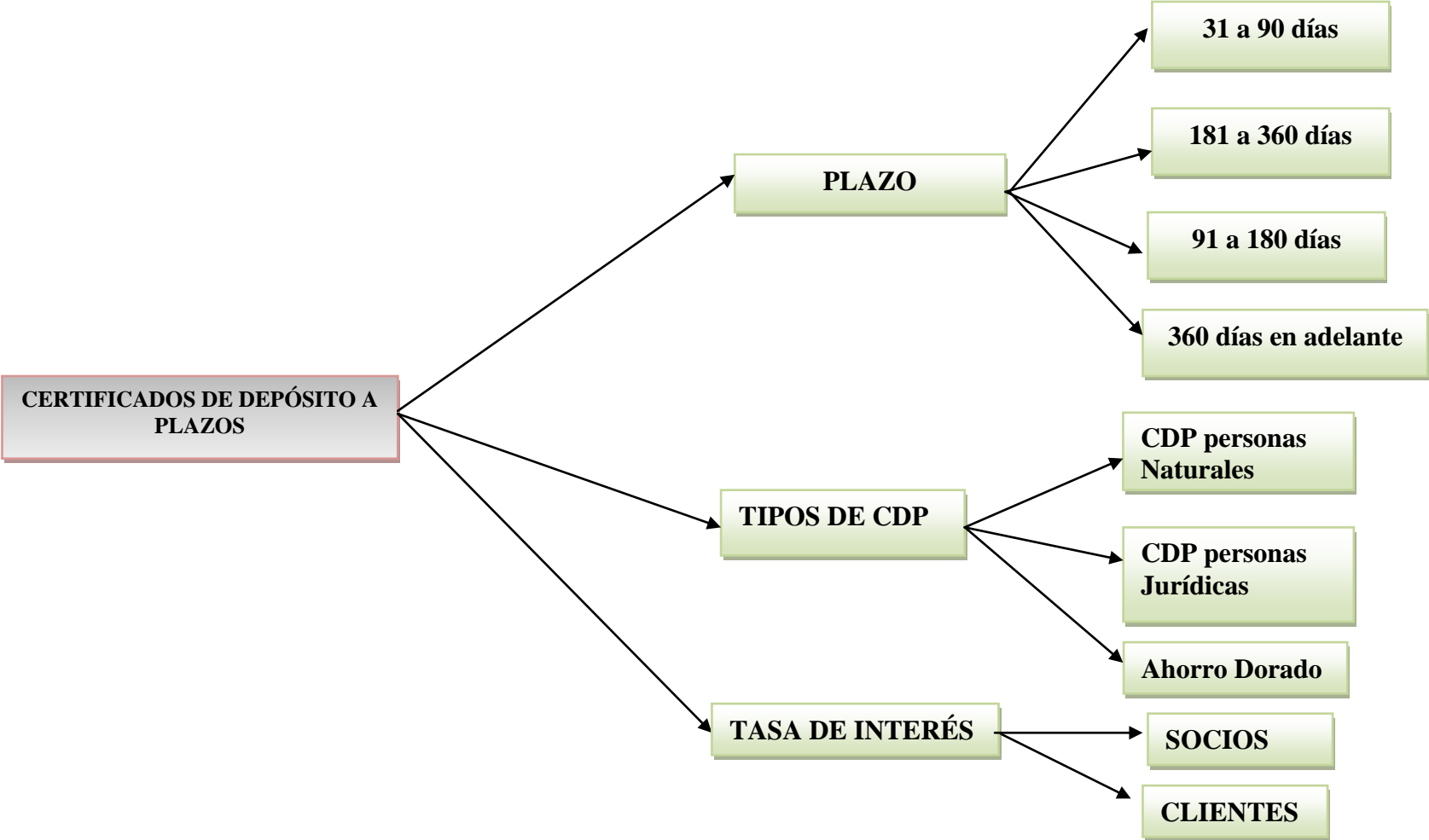
Categorías fundamentales



Gráfica 8 Categorías Fundamentales, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

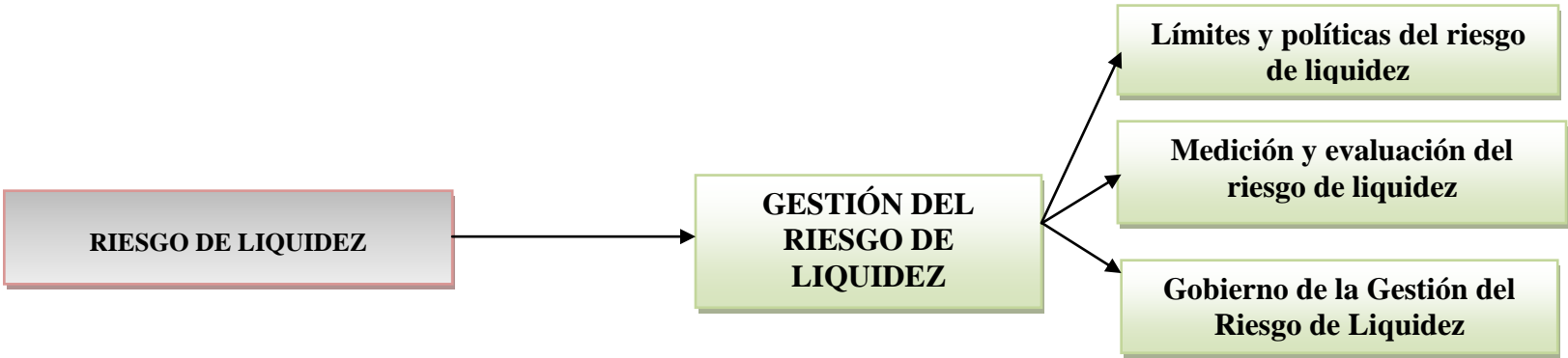
Constelación de ideas - Variable Independiente



Gráfica 9 Constelación de ideas – Variable Independiente, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Constelación de ideas - Variable dependiente



Gráfica 10 Constelación de ideas – Variable Dependiente, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Variable independiente

Mercado Financiero

Lugar donde se intercambian activos financieros. Aunque no es una condición necesaria para la creación y el intercambio de un activo financiero en la mayoría se crean posteriormente para comercializar en algún tipo de mercado financiero, es decir, el conjunto de intercambio de capitales de largo plazo.

Los mercados financieros proporcionan funciones económicas adicionales

- Es la interacción de compradores y vendedores en un mercado financiero determina el precio del activo comercializado.
- Proporcionan un mecanismo para que el inversionista venda un activo financiero. Por esta razón se dice que proporciona liquidez, una característica atractiva cuando las circunstancias fuerzan o motiva a un inversionista a vender. (Fabozz & Modigliani, 1996)

El Mercado Financiero y sus participantes

Su objeto es obtener las mejores condiciones tanto para el oferente como para el demandante de instrumentos financieros.

- El ahorrador o público inversionista: son aquellas personas u organizaciones que hacen operaciones a través del sistema, y que cuentan con activos monetarios disponibles y líquidos (dinero) sobre los que buscan rendimientos atractivos.
- Los emisores: son aquellas empresas que buscan recursos para cubrir necesidades o financiamiento para proyectos a través de colocación de deuda o préstamos directos de las instituciones que participan en el sector.

- Instituciones financieras y regulatorias: Principales y auxiliares, las principales son las instituciones bancarias y las auxiliares incluyen servicios paralelos (casas de cambio, uniones de crédito) o complementarios (seguros, fianzas, pensiones, etc.). Las instituciones regulatorias se encargan de establecer y supervisar la legislación bajo la que se realiza toda la actividad del sector. (Asociación Mexicana de Asesores Independientes de Inversiones , 2012)

Captación de Recursos Financieros

Las captaciones de recursos financieros en esta entidad son de suma importancia para todas las instituciones financieras por tal motivo se debe plantear estrategias oportunas que permitan a la entidad atraer más socios para la captación y colocación de sus dineros

Según (Espín de la Torre, 2015) los recursos financieros son:

“Son el efectivo y el conjunto de activos financieros que posee la empresa y tienen un grado de liquidez y rentabilidad que son representados mediante índices financieros en el tiempo”

Si se realiza una correcta ejecución en las captaciones de recursos financieros dará como resultado el mejoramiento de servicios que oferta la cooperativa, por lo tanto, es relevante enfocarse en la base del crecimiento y gestión para mejorar dicha captación dando como resultado una evolución a largo plazo con buenos resultados

Certificado de Depósito a Plazo

De los depósitos

Según el (Código Monetario Financiero, 2014) comunica que en el

Art 322.- Seguro de depósitos. El Seguro de Depósitos protegerá de forma limitada los depósitos efectuados en las entidades de los sectores financieros privado y popular y solidario autorizadas por los respectivos organismos de control, bajo la forma de cuentas corrientes, de ahorros, depósitos a plazo fijo u otras modalidades legalmente aceptadas, de acuerdo con las condiciones que establece este Código para el pago del seguro.

Art 323.- Exclusión del seguro. No estarán protegidos por el Seguro de Depósitos: 1. Los depósitos efectuados por personas vinculadas directa o indirectamente a la entidad financiera, según lo establecido por este Código; 2. Los depósitos en la misma entidad de los accionistas, administradores y miembros del consejo de vigilancia de una entidad financiera popular o solidaria; 3. El exceso del monto protegido; 4. Los depósitos en oficinas en el exterior; 5. Las obligaciones emitidas por las entidades financieras al amparo de lo previsto en la Ley de Mercado de Valores; y, 6. Los depósitos que no cumplan las condiciones determinadas en este Código

Los certificados de depósito a plazo son tasas pasivas que actúan en el rendimiento de una entidad financiera dependiendo de su tasa de interés y liquidez

“Son obligaciones financieras exigibles al vencimiento de un período no menor de 30 días, libremente convenido por las partes y que generan rentabilidad”. (OSCUS, 2015)

Un depósito a plazo (también llamado imposición a plazo fijo) es un producto que consiste en la entrega de una cantidad de dinero a una entidad bancaria durante un tiempo determinado. Transcurrido ese plazo, la entidad devuelve el dinero, junto con los intereses pactados. También puede ser que los intereses se pagan periódicamente mientras dure la operación. Los intereses se liquidan en una cuenta corriente o libreta que el cliente tendrá que tener abierta en la entidad al inicio. (Finanzas para Todos , 2015)

Según el (Catalogo Único de Cuentas, Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria, Resolución N" SEPS-IFPS-IEN-2015- 043, p. 183) los depósitos a plazo se contabilizan en:

ELEMENTO 2 PASIVO

GRUPO 21 OBLIGACIONES CON EL PUBLICO

CUENTA 2103 DEPÓSITOS A PLAZO

SUBCUENTAS

210305 De 1 a 30 día

210310 De 31 a 90 días

210315 De 91 a 180 días

210320 De 181 a 360 días

210325 De más de 361 días

En esta cuenta se registrarán las obligaciones a cargo de la entidad derivada de la captación de recursos del público, exigibles al vencimiento de un período no menor de treinta días, libremente convenido por las partes. Pueden instrumentarse en un título valor, nominativo, a la orden o al portador y pueden ser pagados antes del vencimiento del plazo, previo acuerdo entre el acreedor y el deudor

Los certificados de depósito a plazo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Cia Ltda establecidos son:

30 - 60 días

61 – 90 días

90 – 120 días

120 – 180 días

181 – 360 días

361 o más días

Tipos de Créditos de depósito a plazo fijo

Personas Naturales

Los requisitos son:

- Original y fotocopia a color de cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizadas
- Original o fotocopia de planilla de servicio básico (luz, agua, teléfono o similar) dentro de los últimos tres meses.
- Declaración del impuesto a la renta del año inmediato anterior para aquellas personas con ingresos fijos mensuales iguales o superiores a \$10.000 USD obtenida de la página web del SRI.

- Original y fotocopia a color del pasaporte vigente, cédula de identidad o del documento de refugiado (VISA 12 IV) para extranjeros.

Personas Jurídicas

Los requisitos son:

- Fotocopia del acta de nombramiento de representante certificada por el secretario de la institución con sello y copia a color de cédula de ciudadanía.
- Carta de instrucción firmada por el representante legal para la apertura del CDP, el registro y condiciones de firmas autorizadas.
- Original y fotocopia legible a color de la cédula y papeletas de votación de las firmas autorizadas que representen legalmente la apertura del CDP.
- Fotocopia de la escritura de constitución inscrita en el registro correspondiente y sus reformas, excepto para las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria las que deberán presentar el registro de directivas.
- Fotocopia del RUC/RISE.
- Depósito mínimo establecido
- Certificado de cumplimiento de obligaciones otorgado por la Superintendencia de Compañías si aplica
- Estatutos sociales vigentes y últimas reformas.
- Nómina actualizada de socios o accionistas en la que consten los nombres, apellidos, número y tipo de documento de identificación y el porcentaje de acciones o participaciones; excepto las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.

Ahorro Dorado

- Original y fotocopia a color de cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizadas.
- Original o fotocopia de planilla de servicio básico (luz, agua, teléfono o similar), dentro de los últimos 3 meses.
- Declaración del impuesto a la renta del año inmediato anterior para aquellas personas con ingresos fijos mensuales iguales o superiores a \$10.000 USD obtenida de la página web del SRI.
- Original y fotocopia a color del pasaporte vigente, cédula de identidad o del documento de refugiado (VISA 12 IV) para extranjeros.

Contando con los siguientes beneficios

- Tasa de interés competitiva.
- Alta rentabilidad.
- Negociable en el mercado de valores.
- Transferible mediante endoso.
- Retiros en cheque sin costo.
- La inversión puede ser utilizada como base o garantía de crédito.
- Acceso a promociones.

Tasas de interés

Como se puede observar en la *Tabla 5* varía en un 0,5%, sosteniendo el socio una mayor ventaja en la tasa de interés.

Tabla 6 Certificados de Depósito a Plazo

*** Los Certificados de Aportación no generan ningún tipo de rendimiento financiero.**

CERTIFICADOS DE DEPÓSITOS A PLAZO TASAS SOCIOS	RANGOS		TASAS ANUALES SOCIO													
			De 1- 30 Días		De 30 - 60 Días		De 61 - 90 Días		De 91 - 120 Días		De 121 - 180 Días		De 181 - 360 Días		De 361 O MÁS	
			Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva
	DE 100 A 5.000		N/A	N/A	4.00%	4.07%	4.50%	4.59%	5.50%	5.61%	6.00%	6.12%	6.75%	6.86%	7.50%	7.50%
	DE 5.001 A 20.000		N/A	N/A	4.00%	4.07%	4.50%	4.59%	5.50%	5.61%	6.50%	6.64%	7.25%	7.38%	8.00%	8.00%
	DE 20.001 A 50.000		N/A	N/A	4.00%	4.07%	4.50%	4.59%	5.50%	5.61%	6.50%	6.64%	7.25%	7.38%	8.25%	8.25%
	DE 50.001 EN ADELANTE		N/A	N/A	4.00%	4.07%	4.50%	4.59%	5.50%	5.61%	6.50%	6.64%	7.25%	7.38%	8.25%	8.25%

EJEMPLOS ILUSTRATIVOS DE CERTIFICADOS DE DEPÓSITOS A PLAZO (SOCIOS)										
Rangos	Monto	Plazo en Días	Tasa de Interés	Valor de Interés a Recibir	Valor de Retención 2%	Valor Total a Pagar Interés	Valor Total del CDP a Plazo	Modalidad de Cobro	Forma de Cobro de Intereses	
DE 100 A 5.000	5,000.00	30	4.00%	\$16.44	\$0.33	\$16.11	\$5,016.11	Mes, Bimes, Trimes., y vencimiento	Efectivo, cheque, transferencia o depósito en la cuenta de ahorros.	
DE 5.001 A 20.000	20,000.00	90	4.50%	\$221.92	\$4.44	\$217.48	\$20,217.48			
DE 20.001 A 50.000	50,000.00	120	5.50%	\$904.11	\$18.08	\$886.03	\$50,886.03			

CERTIFICADOS DE DEPÓSITOS A PLAZO TASAS CLIENTES	RANGOS		TASAS ANUALES CLIENTE													
			De 1- 30 Días		De 30 - 60 Días		De 61 - 90 Días		De 91 - 120 Días		De 121 - 180 Días		De 181 - 360 Días		De 361 O MÁS	
			Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva
	DE 100 A 5.000		N/A	N/A	3.50%	3.56%	4.00%	4.07%	5.00%	5.09%	5.50%	5.60%	6.25%	6.35%	7.00%	7.00%
	DE 5.001 A 20.000		N/A	N/A	3.50%	3.56%	4.00%	4.07%	5.00%	5.09%	6.00%	6.12%	6.75%	6.86%	7.50%	7.50%
	DE 20.001 A 50.000		N/A	N/A	3.50%	3.56%	4.00%	4.07%	5.00%	5.09%	6.00%	6.12%	6.75%	6.86%	7.75%	7.75%
	DE 50.001 EN ADELANTE		N/A	N/A	3.50%	3.56%	4.00%	4.07%	5.00%	5.09%	6.00%	6.12%	6.75%	6.86%	7.75%	7.75%

EJEMPLOS ILUSTRATIVOS DE CERTIFICADOS DE DEPÓSITOS A PLAZO (CLIENTES)										
Rangos	Monto	Plazo en Días	Tasa de Interés	Valor de Interés a Recibir	Valor de Retención 2%	Valor Total a Pagar Interés	Valor Total del CDP a Plazo	Modalidad de cobro	Forma de Cobro de Intereses	
DE 100 A 5.000	5,000.00	30	3.50%	\$14.38	\$0.29	\$14.10	\$5,014.10	Mes, Bimes, Trimes., y vencimiento	Efectivo, cheque, transferencia o depósito en la cuenta de ahorros.	
DE 5.001 A 20.000	20,000.00	90	4.00%	\$197.26	\$3.95	\$193.32	\$20,193.32			
DE 20.001 A 50.000	50,000.00	120	5.00%	\$821.92	\$16.44	\$805.48	\$50,805.48			

Para el producto de Certificado de Depósito a Plazo Ahorro Dorado se considerará 0.50% adicional a la tasa tablero para Socios que mantengan un plazo igual o superior a 181 días.

Fuente: OSCUS

Elaborado por: Mónica Espinoza

Variable dependiente

Gestión de Riesgos

En la revista de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Cia Ltda confirma (Mayorga, 2015) “podemos definir a la administración de riesgos como un proceso para identificar, medir y controlar los riesgos a los que puede estar expuesta la Cooperativa, por la naturaleza de sus actividades, siempre en beneficio de nuestros socios y Clientes”.

La gestión de riesgos es la identificación de las operaciones de seguridad para prevenir cualquier situación mal intencionada a la institución definiéndose como:

“La capacidad de las redes o de los sistemas de información para resistir, con un determinado nivel de confianza, los accidentes o acciones ilícitas o mal intenciones que comprometan la disponibilidad, autenticidad, integridad y confidencialidad de los datos almacenados o transmitidos y de los servicios que dichas redes y sistemas ofrenden o hacen accesibles” (Lopez, Francisco; Amutio, Miguel; Candau, Javier, 2006)

Riesgos financieros

Riesgo

Según (Mayorga, 2015) “es la incertidumbre relacionada con la duda ante la posible ocurrencia de algún evento que pueda generar pérdidas”

Con este antecedente, la Cooperativa busca establecer un proceso eficiente y efectivo de administración y control de riesgos, mediante el cual se busca entender y reconocer con el fin de proteger los intereses de Socios y Clientes

Riesgo de Mercado

El riesgo de Mercado constituye la posibilidad de incurrir en pérdidas financieras, ya sea en ingresos (magen financiero) o en el valaor económico (Patrimonio), debido a variaciones adversas en los precios o en las tasas del mercado financiero

El riesgo del mercado, también conocido como riesgo sistémico es aquel que corren los inversores por fluctuaciones en las condiciones generales del mercado en su conjunto.

Riesgo de Tipo de Interés

Es el riesgo de que una variación en los tipos de interés provoque pérdidas en las operaciones financieras que realiza la entidad financiera.

Riesgo de Tipo de Cambio

Es el riesgo de que una variación en la relación entre dos monedas ocasione pérdidas en las operaciones financieras que la entidad financiera lleva a cabo. El riesgo de tipo de cambio afecta a las entidades financieras que operan en mercados financieros internacionales empleando fuentes de financiación y realizando inversiones denominadas en monedas distintas a su moneda nacional.

Riesgo de Crédito

(Mayorga, 2015) afirma que “Se origina por la posibilidad de pérdidas derivadas del incumplimiento total o parcial de las obligaciones financieras contraídas con la Cooperativa por sus Socios, Clientes y otras contrapartes”.

La cooperativa ha definido políticas y procedimientos para una adecuada administración del riesgo de crédito en todas sus etapas: análisis, aprobación, otorgamiento, seguimiento y recuperación

El riesgo de crédito no debe confundirse con los dos riesgos financieros siguientes

El riesgo de país. - Es el riesgo de que en un país se produzca una crisis económica, financiera, política o social que afecte negativamente a todos aquellos créditos que la entidad financiera tiene con deudores que tienen su domicilio en dicho país y que son ajenos al sector público.

El riesgo de ejecución. - Es el riesgo de que el resultado de una operación sea distinto a lo inicialmente establecido en un contrato, aunque ambas partes hayan cumplido con sus obligaciones, y se debe fundamentalmente a la existencia de problemas en la liquidación del mismo (Trigo, 2009)

Riesgo operativo

“Se refiere al riesgo de pérdidas debido a fallas insuficientes en los procesos, personas, tecnología y evento externos”. (Mayorga, 2015)

Para la identificación de los eventos de riesgo operativo y las fallas e insuficiencias en sus factores, la Cooperativa ha diseñado una metodología mediante la cual se relacionan los factores de riesgo operativo con los objetivos estratégicos y la matriz de riesgos para identificar los riesgos operativos a los que se encuentra expuesta, en el normal desarrollo de sus operaciones y la continuidad del negocio.

Riesgo de liquidez.

Es la contingencia de pérdida que se manifiesta por la incapacidad de la institución del sistema financiero para enfrentar una escasez de fondos y cumplir sus obligaciones, y que determina la necesidad de conseguir recursos alternativos, o de realizar activos en condiciones desfavorables. (OSCUS, Manual de Administración Integral de Riesgos, 2015, p. 36)

“Es la probabilidad de incurrir en pérdidas por no disponer de los recursos suficientes para cumplir con las obligaciones asumidas y no poder desarrollar el negocio en las condiciones previstas”. (Mayorga, 2015)

En las instituciones financieras que posean falta de liquidez no tendrán cavidad a cubrir los retiros de los clientes, a lo que conlleva al miedo y la respectiva corrida financiera

Bajo este contexto, la Cooperativa busca controlar y mantener niveles de liquidez adecuados y establecer de acuerdo a las necesidades de la institución, considerando además los lineamientos regulatorios que permiten cubrir los riesgos por concentración, volatilidad de las fuentes de fondeo y brechas de plazos

Riesgo de Liquidez de la Estructura Económica

El concepto de riesgo de liquidez de la estructura económica es distinto atendiendo al mercado financiero en el que se negocien los activos financieros que componen la estructura económica de la entidad financiera. En el supuesto de los activos financieros negociados en mercados financieros derivados, es el riesgo de que la entidad financiera no pueda deshacer una posición tomada con anterioridad sin sufrir pérdidas significativas

Riesgo de Liquidez de la Estructura Financiera

Es el riesgo de que la entidad financiera no pueda financiarse a un coste aceptable o, en última instancia, de que no tenga acceso a ninguna fuente de financiación

La principal causa de este riesgo es la pérdida de la confianza que los agentes que operan en los mercados financieros tienen depositada en la entidad financiera, la cual puede estar motivada por diversos factores, tales como, por ejemplo, un descenso brusco de la clasificación crediticia de la entidad. (Trigo, 2009)

Límites y Políticas de Riesgo de Liquidez: La Cooperativa aplicará estrategias de negocios que permitan gestionar el riesgo de liquidez a través de la administración de los recursos financieros entre ellas las siguientes:

- Mantener niveles adecuados de liquidez
- Diversificar las fuentes de fondeo

- Titularización de cartera como herramienta de liquidez
- Control diario de la liquidez
- Eficiencia en el manejo del GAP
- Diversificar el portafolio de inversiones
- Evitar la concentración de activos y pasivos en pocos clientes
- Establecer prioridades para la captación de pasivos
- Mantener fuentes de fondeo de mayor plazo. (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2014)

Medición y Evaluación del Riesgo de Liquidez. La Cooperativa evalúa su exposición al riesgo de liquidez a corto y largo plazo a través del manejo diario de la liquidez que contempla:

- Monitorear los niveles de recuperación y novación de operaciones de crédito a fin de calzar los flujos de fondos de colocación.
- Monitorear los niveles de morosidad o incumplimiento de pagos de las operaciones de crédito.
- Monitorear los niveles de recuperación y novación de Depósitos a Plazo Fijo.
- Monitorear el nivel de reservas de liquidez (Tesorería).
- Informar y reportar sobre los niveles diarios de liquidez. (OSCUS, 2016)

Gobierno de la Gestión del Riesgo de Liquidez

SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria)

“Es una entidad técnica de supervisión y control de las organizaciones de la economía popular y solidaria, con personalidad jurídica de derecho público y autonomía administrativa y financiera, que busca el desarrollo, estabilidad, solidez y correcto funcionamiento del sector económico popular y solidario”.
(Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2015)

Liquidez en el sistema financiero

La liquidez es la capacidad de las entidades financieras para mantener recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones en tiempo y forma.

Esas entidades deben gestionar sus recursos de forma que puedan disponer de ellos ante probables exigencias inmediatas o de corto plazo que provoquen un eventual riesgo de liquidez.

Para disponer de un adecuado nivel de liquidez las entidades financieras deben mantener cierta coherencia entre sus actividades de colocación y de captación de dinero. Esto incluye la adecuada gestión de los plazos y montos de los activos y pasivos, en la transformación de plazos.

Hipótesis

La Captación de Certificados de Depósito a Plazos Fijo, incide en el Riesgo de Liquidez en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Oscus.

Señalamiento de Variables de la Hipótesis

Variable Independiente= Captación Certificados de depósito a Plazos Fijo

Variable Dependiente= Riesgo de Liquidez

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Enfoque de la Investigación

Los resultados de esta investigación, fueron analizados mediante la metodología cualitativa– cuantitativa ya que ésta ayudó al investigador mediante diferentes técnicas a recolectar datos.

“El método cuantitativo forma parte generalmente de un problema bien definido así como de los objetivos claros, Se plantea hipótesis para ser verificadas o falseadas mediante pruebas empíricas; cuando se plantean hipótesis, estas pueden presentarse como proposiciones matemáticas o proposiciones que puedan ser fácilmente ser convertidas en fórmulas matemáticas que expresan relaciones funcionales entre variables; y se utilizan técnicas estadísticas muy estructuradas para el análisis de la información, también utilizan instrumentos para recolección de información y medición de variables muy estructuradas” (Aguilar, 2013)

Se utilizó el enfoque cuantitativo ya que ayudó a buscar las causas del problema investigado, además que sirvió para realizar una medición y orientación para la verificación de la hipótesis de manera realista en la Cooperativa OSCUS a través de sus socios y empleados

“El método cuantitativo se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales lo cual supone derivar un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este método tiende a generalizar y normalizar resultados. Mientras que el método cualitativo se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar” (Bernal, 2006)

Bajo este concepto, la investigación empleó un enfoque predominante cualitativo por cuanto su propósito principal consistió en analizar la problemática tal y como la perciben los actores involucrados, esto es los socios, los mismos que por algún motivo no están realizando captaciones en la Cooperativa; y, los empleados que son quienes deben generar un compromiso en la atención a los socios.

Modalidad de Investigación

Investigación Bibliográfica

La investigación documental consiste en “un análisis detallado de una situación específica apoyándose estrictamente en documentos confiables y originales" (...) Ciertamente, el objetivo de este tipo de investigación radica fundamentalmente en la recopilación de las fuentes de información que puedan aportar información sobre la realidad estudiada. (Janez, 1992)

Para el presente proyecto, la investigación documental se desarrolló mediante la revisión de toda la información secundaria que existe sobre temas a fines a la problemática.

En este sentido cabe mencionar que las principales fuentes documentales que existen son “documentos escritos (libros, periódicos, revistas, actas notariales, tratados, conferencias transcritas, etc.) documentos fílmicos (películas, diapositivas, etc.) y documentos grabados (discos, cintas, casetes, disquetes, etc.).

Investigación de Campo

“Considerando que la investigación de campo es “la recolección de información fundamentándose en testificaciones basadas en la realidad en otras palabras el estudio de campo es útil para la planificación del trabajo y la comprensión de los datos recolectados por medios diferentes” Rebeca Landeau (2007)

En el trabajo se aplicó un proceso de investigación de campo porque se contó con la participación de los empleados y socios en la Cooperativa OSCUS, con quienes se pudo tener un contacto directo, al momento de realizar la encuesta, y a la vez que son quienes apoyaron a ir generando alternativas de solución que vayan en beneficio común.

Tipo de Investigación

Investigación Exploratoria

“La investigación exploratoria se utiliza cuando se están buscando indicios acerca de la naturaleza general de un problema, las posibles alternativas de decisión, o las variables relevantes e hipótesis a considerar”. (Mas Ruiz, 2012)

Esta investigación permitió conocer a través de una visita formal a la Cooperativa, qué tipos de captaciones existen, así como su cumplimiento dentro en la Institución.

Investigación Descriptiva

"La investigación descriptiva trabaja sobre las realidades y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta" (Rodríguez, 2005)

Es decir, en este nivel investigativo se ha buscado describir las propiedades, características y aspectos más sobresalientes relacionados a la problemática en estudio.

Se aplicó la investigación descriptiva la misma que permitió describir el problema en una circunstancia temporal espacial determinada, permitiendo identificar las características de las unidades investigación.

Población y Muestra

Población

"Población totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis o entidades de población que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrado. (Tamayo & Tamayo, 2009)

La Cooperativa OSCUS cuenta con 4080 socios activos de depósitos a plazo

Fórmula:

$$Z^2PQN$$

$$n = \text{-----}$$

$$Z^2 PQ + Ne^2$$

Simbología:

n = tamaño de la muestra

Z = Nivel de confiabilidad

P = Probabilidad de ocurrencia

Q = Probabilidad de no ocurrencia

N = Población

e = Error de muestreo

$$n = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQ + Ne^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)4080}{(1.96)^2(0.5)(0.5) + 4080(0.05)^2}$$

$$n = (1.96)^2 * (0.5) * (0.5) * 4080 / ((1.96)^2 * (0.5) * (0.5) + 4080 * (0.05)^2)$$

Muestra = 265,2 Socios

Operacionalización de las Variables

Tabla 7 Variable Independiente: Captación De Certificados De Depósito A Plazos

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEM	TÉCNICA O INSTRUMENTO
Es una inversión monetaria que tiene una duración por determinado periodo de tiempo, cuya rentabilidad sobre el capital es pactada previamente entre el Inversionista y la entidad financiera en plazos e interés.	Capital	Excedente de capital Seguridad	¿Cuáles fueron las condiciones que consideró para invertir su dinero a plazo fijo?	Encuesta Socios
	Plazo	Plazo 31 -61 -91-120-181-365 días	¿Qué busca en una institución financiera al dejar su dinero? ¿Qué beneficios le brindan nuestros productos de captaciones? ¿A qué plazo depositó su dinero?	
	Interés	Producción de intereses Beneficios adicionales	¿Conoce usted las Políticas Institucionales para la Captación de dinero a Plazo Fijo? ¿Conoce usted, el porcentaje de interés mensual que genera su inversión? ¿Qué productos de captaciones conoce?	

Elaborado: Mónica Espinoza, 2016

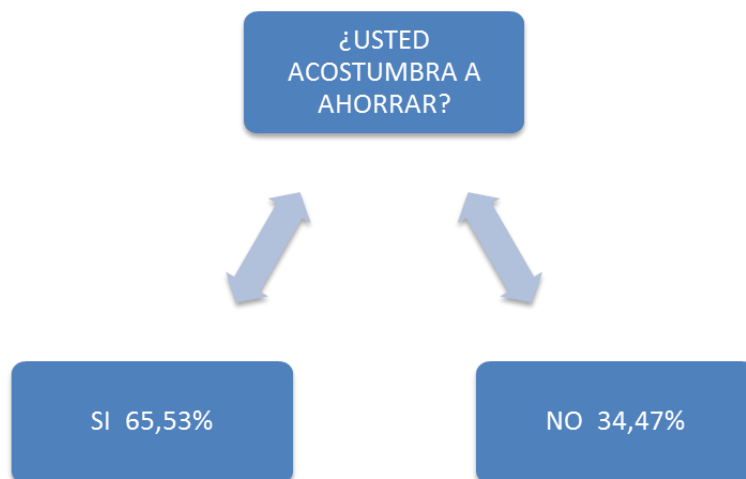
Tabla 8 Variable Dependiente Riesgo De Liquidez

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	TÉCNICA O INSTRUMENTO
<p>El riesgo de liquidez se puede expresar como la probabilidad de incurrir en pérdidas por no disponer de recursos líquidos suficientes para cumplir con las obligaciones de pagos comprometidas en un horizonte temporal determinado, y una vez considerada la posibilidad de que la entidad logre liquidar sus activos en condiciones razonables de tiempo y precio</p>	<p>Administración integral de riesgo</p> <p>Gestión Empresarial</p> <p>Indicadores de Liquidez</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas eficientes • Indicador de liquidez general • Cobertura de los 25 mayores depositantes • Cobertura de los 100 mayores depositantes • Crecimiento de Captaciones • Brechas de vencimientos contractuales 	<p>¿Conoce el porcentaje mínimo requerido para el índice de liquidez?</p> <p>¿Qué estrategias ha implementado la Cooperativa para mantener e incrementar las Captaciones mayores a 180 días?</p> <p>¿Qué repercusiones tendría la Cooperativa de no registrar el indicador mínimo requerido institucionalmente?</p> <p>¿El nivel de riesgo de liquidez se incrementa por la concentración de fondos en cdp's de los 100 y 25 mayores depositantes?</p> <p>¿Los certificados de depósito a plazo son más volátiles que los depósitos a la vista?</p> <p>¿Cuáles son los recursos que forman parte de la liquidez?</p>	<p>Entrevistas -</p> <p>clientes internos -</p> <p>cuestionario</p> <p>Análisis documental -</p> <p>tabla resumen</p>

Elaborado: Mónica Espinoza, 2016

Hábitos de Captaciones

¿Usted acostumbra a Ahorrar?



Gráfica 11 Ahorra?

Fuente: Encuesta, 2016

Elaborado por: Mónica Espinosa

De los 119 encuestados, el 65,53% acostumbra a ahorrar, es decir 78 y el 34,47% no acostumbra hacerlo esto es 41 personas.

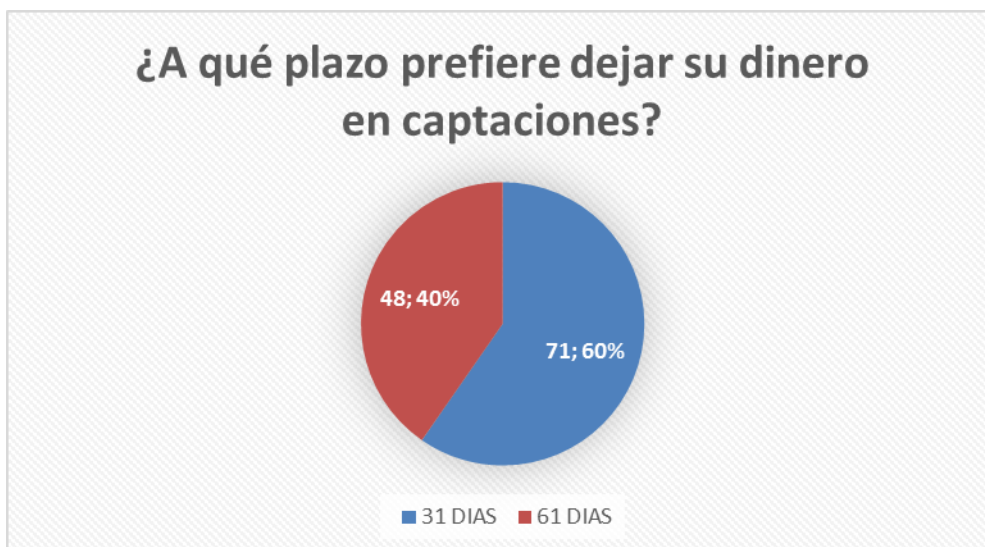
¿A qué plazo prefiere dejar su dinero en captaciones?

Tabla 9 Dinero Captaciones

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
31 Días	71	60%
61 Días	48	40%
TOTAL	119	100%

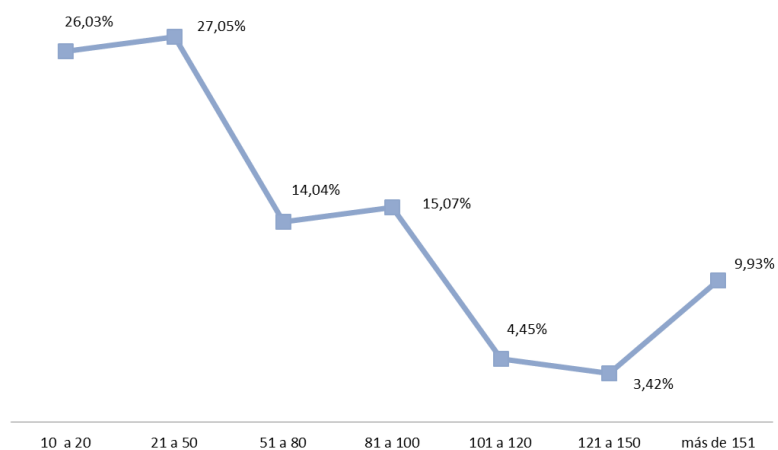
Fuente: Encuesta, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza, 2016



Gráfica 12 Dinero Captaciones
 Fuente: Encuesta, 2016
 Elaborado por: Mónica Espinosa

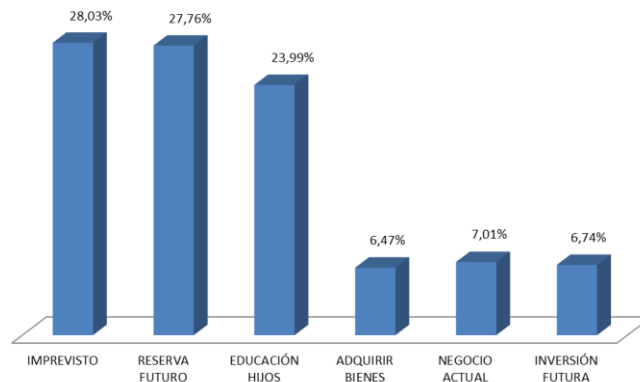
¿Cuál es el promedio de ahorro mensual?



Gráfica 13 Promedio de ahorro
 Fuente: Encuesta, 2016
 Elaborado por: Mónica Espinosa

Se identificó que el porcentaje mayor de la población, es decir 27,05% en promedio ahorra entre los USD 21 hasta USD 50.

¿Cuál es la motivación de su ahorro?



Gráfica 14 Motivación de ahorro

Fuente: Encuesta, 2016

Elaborado por: Mónica Espinosa

La razón principal por lo que las personas ahorran es para cubrir imprevistos, la segunda causa de ahorro es la reserva para el futuro y la tercera la educación de los hijos, entre estas opciones suman el 79,78% de los encuestados.

Técnicas e Instrumentos

Para la recolección de la información se utilizó el análisis de datos aplicando como instrumento tablas resumen, esta información se obtuvo de fuentes primarias, disponibles en la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda.; entrevistas con los trabajadores involucrados con la administración del riesgo de liquidez y a los trabajadores de la gestión de negocios que llevan cabo las funciones de captación de recursos; además se efectuó encuestas a los socios y clientes de la Cooperativa OSCUS de la ciudad de Ambato.

Se consideró, además como fuentes secundarias para este estudio, la información de la normativa emitida por los organismos de control, de estudios realizados sobre el tema a través de libros, tesis de grado y documentos que fundamenten la investigación.

Plan de Recolección de Información

Para la ejecución de la presente investigación fue necesario contar con la siguiente información como se detalla a continuación:

Tabla 10 Tema: Plan de Recolección de Información

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Para qué?	Para que solucionar el problema
¿De qué personas u objetos?	<ul style="list-style-type: none"> • Socios • Empleados • Datos del sistema
¿Sobre qué aspectos?	Captación de certificados de depósito a plazos
¿Quién? ¿Quiénes?	Mónica Espinoza
¿Cuándo?	marzo–mayo del 2016
¿Lugar de recolección de la información?	Cooperativa OSCUS Ambato – Tungurahua
¿Cuántas veces?	Se realizará una vez a cada uno de los encuestados clientes internos y socios
¿Qué técnicas e recolección?	Encuesta Entrevista Análisis documental

¿Con qué?	Cuestionario Tabla resumen
¿En qué situación?	Para obtener resultados que permitan resolver el problema.

Elaborado: Mónica Espinoza, 2016

Plan de Procesamiento de la Información

Para analizar y procesar la información de la presente investigación se procedió de la siguiente manera:

Codificación de la información

Para mejor comprensión y justificación del presente trabajo de investigación, se procedió a ilustrar todos los resultados obtenidos de las encuestas mediante la ejecución de gráficos y tablas estadísticas elaboradas consecuentemente uno por cada pregunta realizada una vez ordenada y seleccionada la información.

En el caso de las tablas resumen, éstas se expresaron a través de matrices de Excel y gráficos de líneas y combinado.

Graficar

Para esta presentación se utilizó: Gráficos de barra, de líneas y combinado.

Analizar

Para proceder analizar los datos, se realizó por medio de medidas de dispersión como: media aritmética y porcentajes ya que presentó menor dificultad en su realización y mayor disposición al momento de interpretar los resultados que proyecta.

Interpretación

La interpretación, más que una operación distinta, es un aspecto especial del análisis su objetivo es “buscar un significado más amplio a las respuestas mediante su trabazón con otros conocimientos disponibles” Ambos propósitos, por supuesto, presiden la totalidad del proceso de investigación, todas las fases precedentes fueron tomadas y ordenadas para hacer posible la realización de estos dos últimos momentos.

Al finalizar el análisis e interpretación de los resultados de las encuestas se procedió con la verificación estadística de la hipótesis por medio de la prueba de Chi Cuadrado.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Encuesta aplicada a los socios de la ciudad de Ambato de la cooperativa de ahorro y crédito OSCUS Ltda.

PREGUNTA No.1.

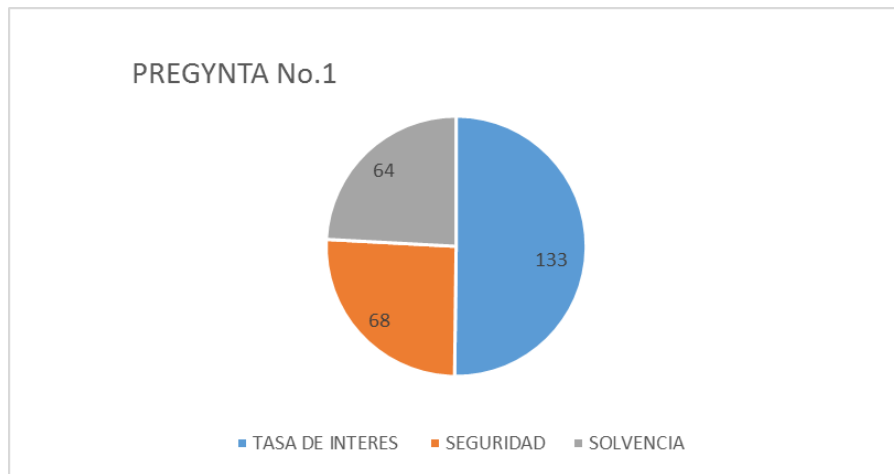
¿Cuáles fueron las condiciones que consideró para invertir su dinero a plazo fijo?

Tabla 11 Condiciones de inversión a plazo fijo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tasa de Interés	133	50%
Seguridad	68	26%
Solvencia	64	24%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinosa (2016)



Gráfica 15 Condiciones de inversión a plazo fijo

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinosa (2016)

ANÁLISIS

Del 100% de los encuestados, el 50% manifiesta que la tasa de interés fueron las condiciones que primaron para invertir su dinero, mientras que el 26% manifiesta que fue la seguridad de la Institución y el 24% restante dice que tomó en consideración la solvencia que muestra OSCUS.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 133 personas encuestadas consideran que las condiciones que más le llamó la atención a la hora de invertir su dinero fue la tasa de interés, mientras que 68 personas encuestadas dijeron que fue la seguridad que brinda la Cooperativa, y 64 personas dijeron que fue solvencia que cuenta la Institución dentro del mercado financiero, evidenciando que de la mayoría encuestada el mayor número se va por el atractivo que ofrece la tasa de interés.

PREGUNTA No.2.

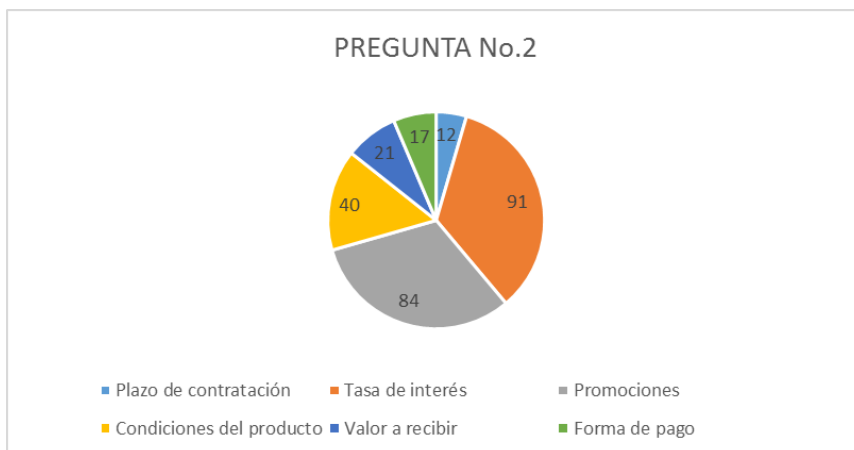
¿Qué característica del producto de captaciones que contrató conoce?

Tabla 12 Producto captaciones

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Plazo de Contratación	12	5%
Tasa de Interés	91	34%
Promociones	84	32%
Condiciones del Producto	40	15%
Valor a Recibir	21	8%
Forma de Pago	17	6%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinosa (2016)



Gráfica 16 Producto captaciones

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinosa (2016)

ANÁLISIS

Del 100% de los encuestados, el 34% manifiesta que la característica que conoce del producto que contrató es la tasa de interés, el 32% de los encuestados manifiesta que es las promociones que ofrecen, el 15 % dicen que las condiciones del producto, mientras que un porcentaje menor manifiesta que son el Valor a recibir, la forma de Pago y el plazo de contratación con un porcentaje de 8%, 6% y 5% respectivamente.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 91 personas encuestadas consideran que las características del producto de captaciones que conoce y que le ofrece la Cooperativa OSCUS es la tasa de Interés, 84 personas encuestadas dijeron que fue las promociones, 40 personas dijeron que fue las condiciones del producto, 21 personas dijeron que es el valor a recibir, 17 personas que es la forma de pago, y 12 personas que es el plazo de contratación, evidenciando que de la mayoría encuestada dicen que la principal característica conocida del producto de captaciones contratado es la tasa de interés.

PREGUNTA No.3.

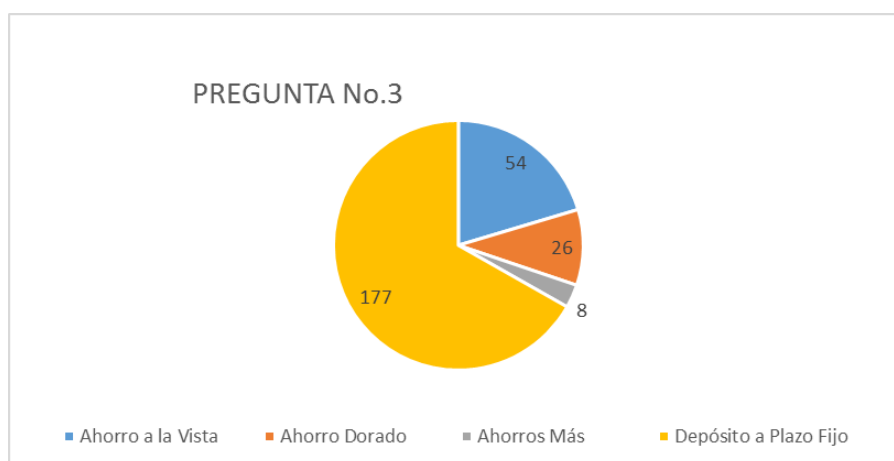
¿Qué productos de captaciones conoce?

Tabla 13 Conocimiento de productos de captaciones

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ahorro a la Vista	54	20%
Ahorro Dorado	26	10%
Ahorro Mas	8	3%
Depósito a Plazo Fijo	177	67%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 17 Conocimiento de productos de captaciones

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS

Del 100% de los encuestados, el 67% manifiesta que de todos los productos de captaciones ofrecidos por la Cooperativa Oscus conocen los Depósitos a Plazo Fijo, el 20% dice conocer Ahorros a la Vista, el 15% dice conocer el Ahorro Dorado, el 5% conoce el Ahorro más.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 177 personas encuestadas conocen los Depósitos a Plazo Fijo, mientras que 54 personas encuestadas dijeron que es el ahorro a la vista, 26 personas manifestaron que conocen del Ahorro Dorado y 8 personas del Ahorro más, evidenciando que de la mayoría encuestada conoce como producto de capacitaciones a los Depósitos a Plazo Fijo

PREGUNTA No.4.

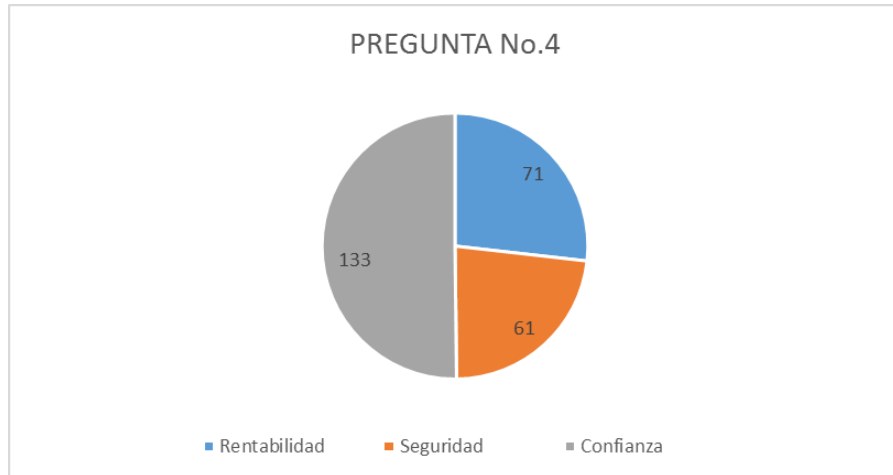
¿Qué beneficios le brindan nuestros productos de captaciones?

Tabla 14 Beneficios

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Rentabilidad	71	27%
Seguridad	61	23%
Confianza	133	50%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 18 Beneficios

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinosa.

ANÁLISIS

Del 100% de los encuestados, el 50% manifiesta que los beneficios que le brinda la Institución es la confianza, el 27% manifiesta ser la rentabilidad, y un 23% del total de los encuestados manifiesta ser la Seguridad.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 133 personas encuestadas manifiestan que de los beneficios que brinda la Cooperativa, el principal es la Confianza, seguido por 71 personas que manifiestan que es la rentabilidad que brinda la Institución, y 61 personas dicen ser la Seguridad, evidenciando que la mayoría encuestada manifiesta que la Confianza dada por la Cooperativa es el principal beneficio que tiene los productos de captaciones.

PREGUNTA No.5.

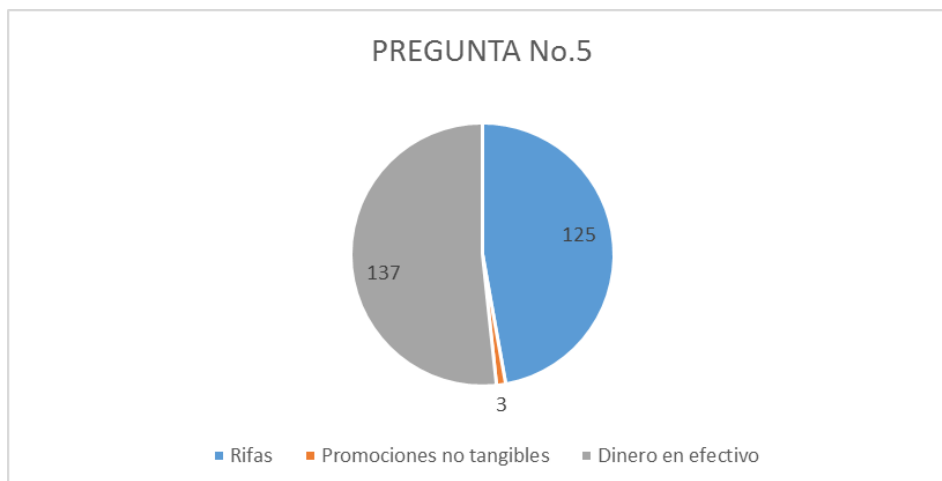
¿Qué le gustaría recibir como incentivo en captaciones?

Tabla 15 Incentivos

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Rifas	125	47%
Promociones	3	1%
Dinero en Efectivo	137	52%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinosa.



Gráfica 19 Incentivos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinosa.

ANÁLISIS

Del 100% de los encuestados, el 52% manifiesta que le gustaría recibir como incentivo en captaciones, dinero en efectivo, el 47% dice que las rifas son la mejor manera de incentivar al ahorro, mientras que el 1% dice que las promociones.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 137 personas encuestadas manifiestan que el dinero en efectivo es el mejor incentivo que tiene el socio de la Cooperativa Oscus, mientras que 125 personas considera que son las rifas, y 3 personas dicen que son las promociones no tangibles, evidenciando que de la mayoría encuestada dice que el dinero en efectivo le gustaría recibir como incentivo en sus productos de captaciones.

PREGUNTA No.6.

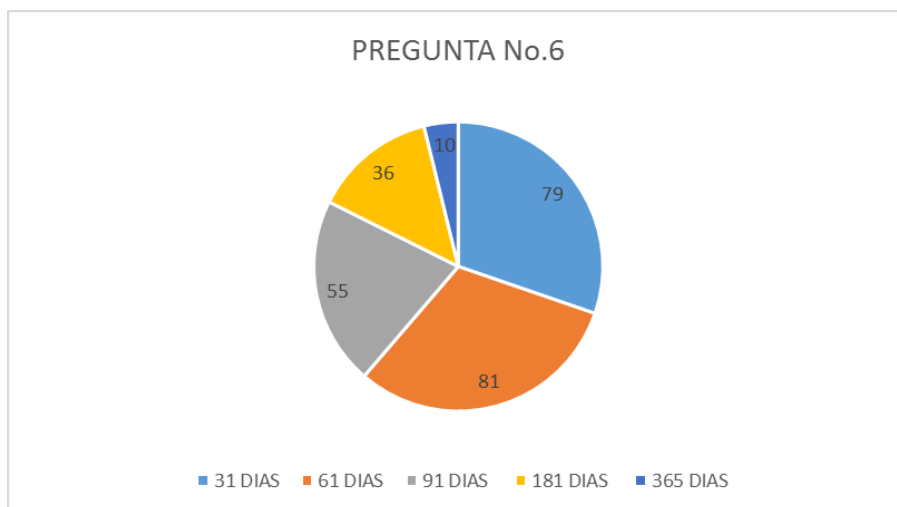
¿A qué plazo prefiere dejar su dinero en captaciones?

Tabla 16 Tiempo de plazo en captaciones

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
31 días	79	30%
61 días	81	31%
91 días	55	21%
181 días	36	14%
365 días	10	4%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 20 Tiempo de plazo en captaciones

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinosa

ANÁLISIS

El 31% de los encuestados manifiesta que prefiere dejar su dinero a un plazo máximo de 61 días, el 30% a 31 días, el 21% a 91 días, el 14 % a 181 días y un 4 % a 365 días.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 81 personas prefieren dejar su dinero en un plazo máximo de hasta 61 días, 79 personas prefieren dejar sus inversiones en un plazo de hasta 31 días, 55 personas prefieren invertir en un plazo de hasta 91 días, y por último 10 personas manifestaron que prefieren dejar sus inversiones hasta 365 días plazo, evidenciando que de la mayoría de las personas encuestadas dicen que el dinero dejado en captaciones lo prefieren hacer hasta 61 días plazo, por la disponibilidad en caso de contingencia y debido a las penalidades o

restricciones en el retiro de estos fondos, que las instituciones financieras mantienen.

PREGUNTA No.7.

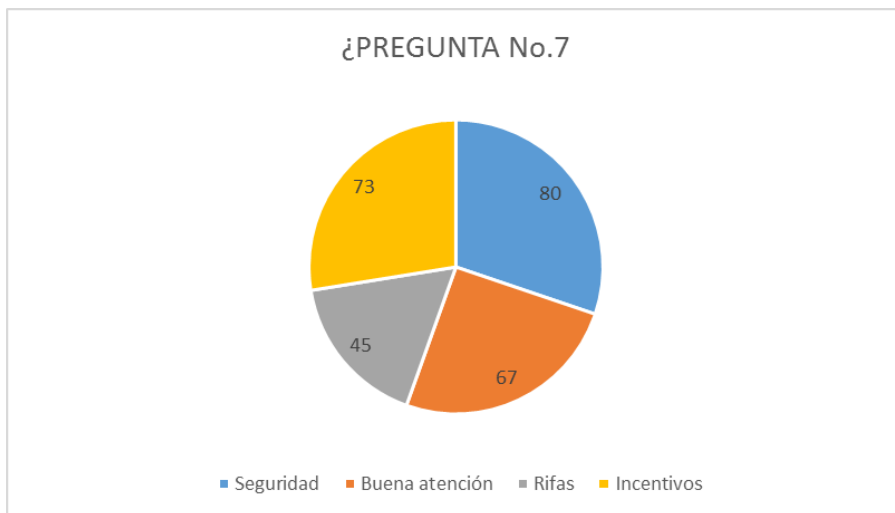
¿Qué busca en una institución financiera al dejar su dinero?

Tabla 17 Búsqueda de institución financiera

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Seguridad	80	30%
Buena Atención	67	25%
Rifas	45	17%
Incentivos	73	28%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 21 Búsqueda de institución financiera

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinosa

ANÁLISIS

Del 100% de los encuestados, el 30% manifiesta que al dejar su dinero en una institución financiera busca seguridad, el 28% busca incentivos, el 25 % busca buena atención, y el 17 % busca rifas.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 80 personas encuestadas consideran que para dejar su dinero lo primordial es la seguridad que brinda la Institución Financiera, 73 personas manifiestan que lo que buscan en una Institución Financiera son los incentivos que éstas les pueden otorgar por dejar su dinero, 67 personas manifiestan que una Buena Atención es lo primordial, y por último 45 personas prefieren las rifas en el momento de dejar su dinero, evidenciando que de la mayoría encuestada al momento de dejar su dinero en captaciones se busca la Seguridad que le brinde la Institución.

PREGUNTA No.8.

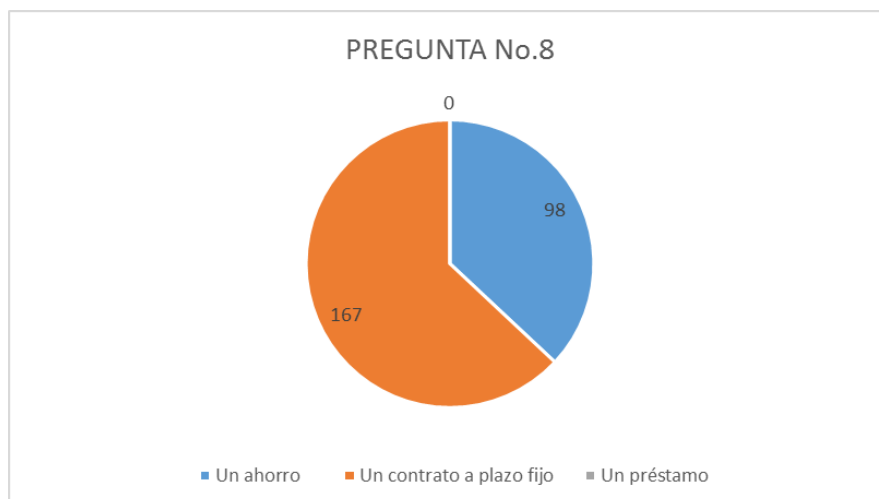
¿Qué entiende por certificado de depósito a plazo fijo?

Tabla 18 Concepto de certificado

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Un Ahorro	98	37%
Un contrato a plazo fijo	167	63%
Un préstamo	0	0%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 22 Concepto de certificado

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS

Del 100% de los encuestados, el 63% manifiesta que un Certificado de Depósito a Plazo Fijo es un contrato a plazo fijo, mientras que un 37% manifiesta que es un Ahorro.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 167 personas encuestadas entienden que un certificado de depósito a plazo es un contrato a través del cual se entrega el dinero a una institución financiera a un plazo determinado, mientras que 98 personas dicen que es un ahorro, evidenciando que de la mayoría encuestada ésta tiene un conocimiento pleno de lo que es un certificado de depósito a plazo fijo.

PREGUNTA No.9.

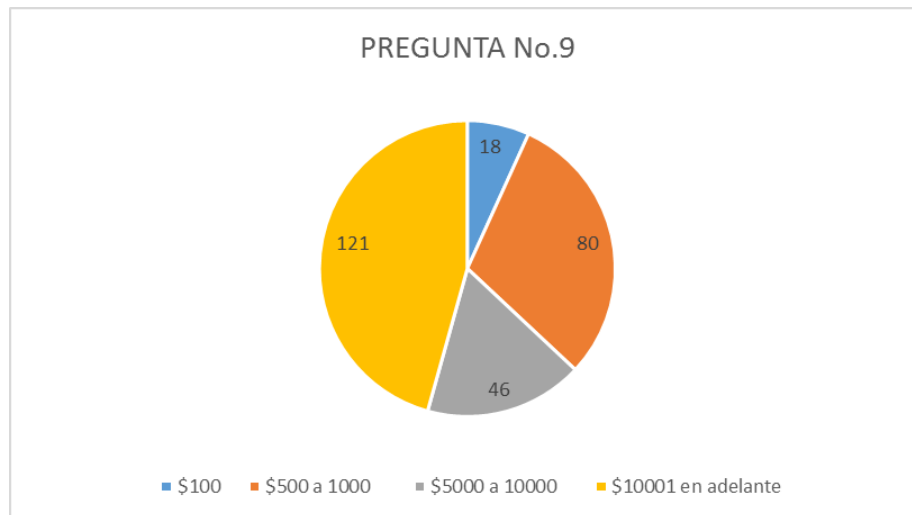
¿Cuál es el monto que ahorraría en la Cooperativa?

Tabla 19 Monto de ahorro

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD100	18	7%
USD500 A USD1000	80	30%
USD5000 A USD10000	46	17%
DE 10001 en adelante	121	46%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 23 Monto de ahorro

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS

El 46% de los encuestados manifiesta que está en posibilidad de ahorrar de USD 10.000,01 en adelante; seguido de un 45% que indica que está en posibilidad de ahorrar hasta USD 1000.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 121 personas tienen la posibilidad de ahorrar un promedio de USD 10.000,01 en adelante y 80 personas pueden ahorrar un promedio de entre USD 500 hasta USD 1000, aspecto que evidencia la capacidad de ahorro de las personas.

PREGUNTA No.10.

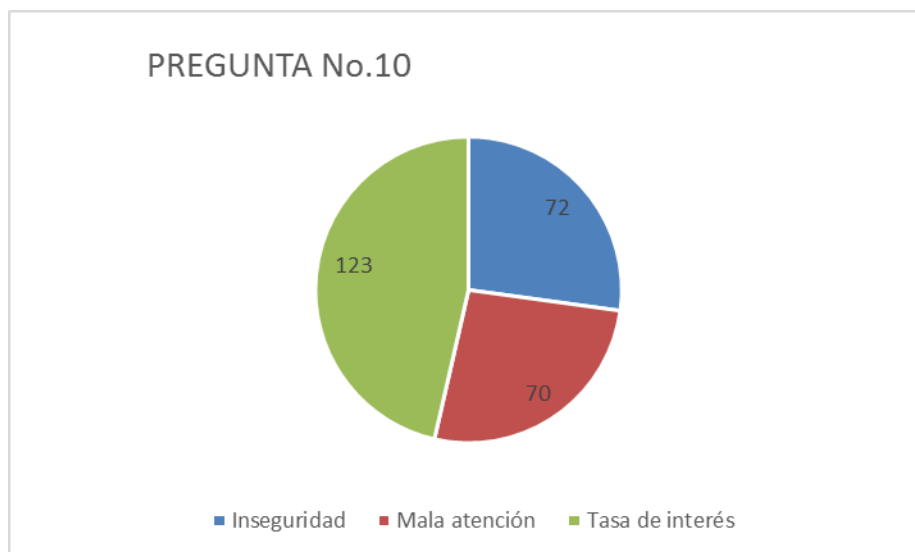
¿Por qué motivos usted no dejaría su dinero en la Cooperativa?

Tabla 20 Motivos de no ahorro

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Inseguridad	72	27%
Mala Atención	70	26%
Tasas de Interés	123	47%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 24 Motivos de no ahorro

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS

El 47% de los encuestados manifiesta que no dejaría su dinero en OSCUS por las bajas tasa de interés y el 27% por inseguridad, seguido del 26% por mala atención.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 123 personas no invertirían en Oscus debido a las tasas de interés con las que ofertan sus productos de captaciones, pues lo más importante para las personas es el rendimiento que su dinero les puede generar; 72 personas afirman que existe cierta inseguridad y 70 personas indican que no invertirían por la mala atención que han recibido.

PREGUNTA No.11

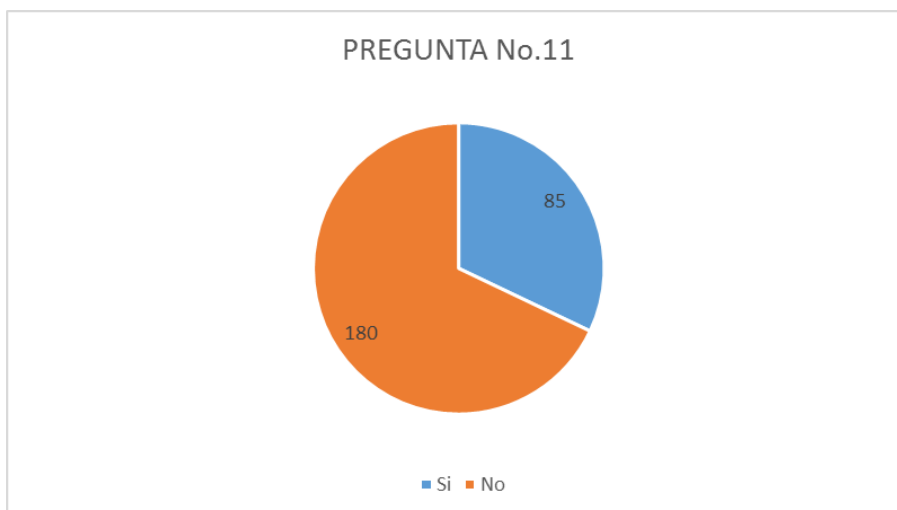
¿Conoce usted las Políticas de la Cooperativa para la Captación de dinero a plazo fijo?

Tabla 21 Conocimiento de Políticas de la cooperativa

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	85	32%
NO	180	68%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 25 Conocimiento de Políticas de la cooperativa

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS

El 68% de los encuestados manifiesta que no conoce las políticas de la Cooperativa y el 32% indica que si las conoce.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se interpreta que 180 personas indican que no conocen las políticas que OSCUS tiene en cuanto a captaciones y 85 personas manifiestan que las conocen, lo que evidencia el alto grado de desconocimiento sobre las condiciones que rigen la contratación, renovación, pre cancelación y cancelación de captaciones.

PREGUNTA No.12

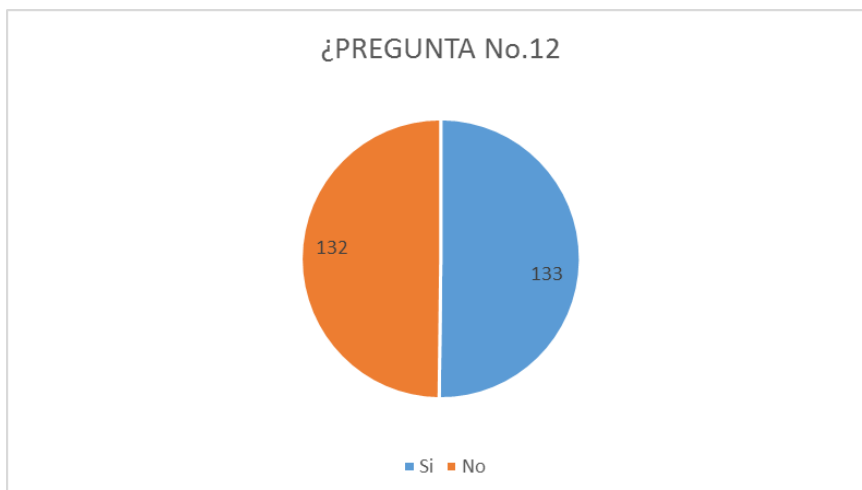
¿Conoce usted, el porcentaje de interés mensual que genera su inversión?

Tabla 22 Conocimiento del porcentaje de interés

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	133	50%
NO	132	50%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 26 Conocimiento del porcentaje de interés

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS

El 50% de los encuestados manifiesta que conoce el porcentaje de interés mensual que genera su inversión, mientras el otro 50% indica no conocerlo.

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se puede interpretar que 132 personas conocen el porcentaje de interés mensual que genera su inversión y el otro 50% lo desconoce, evidenciando el grado de desconocimiento sobre estos aspectos, a pesar de que en general se ha podido determinar en esta investigación que los encuestados buscan mayor rentabilidad.

PREGUNTA No.13

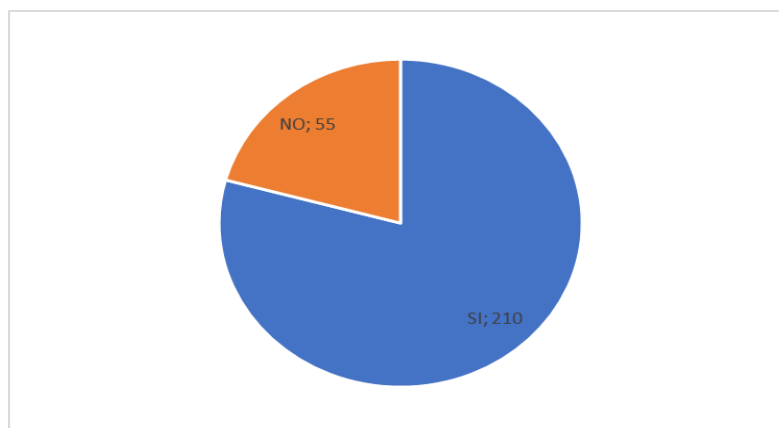
¿Estaría de acuerdo que la cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS proponga nuevos montos de captaciones de depósitos a plazo fijo a partir de \$20,00?

Tabla 23 Nuevos montos de captaciones

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	210	79%
NO	55	21%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 27 Nuevos montos de captaciones

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS

El 79% de los encuestados manifiesta que estarían de acuerdo que la cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS proponga nuevos montos de captaciones de depósitos a plazo fijo a partir de \$20,00, mientras que el 21% opina diferente

INTERPRETACIÓN

Con los datos obtenidos se puede interpretar que la mayor parte de los encuestados está de acuerdo que la cooperativa acepte como depósitos a plazo fijo una cantidad mínima de \$20,00, ya que la mayoría accedería a este beneficio lo cual ayudaría a la cooperativa a incrementar sus ingresos y liquidez por estas captaciones las mismas que luego seguirían colocadas en calidad de créditos a terceras personas que necesiten de estos recursos

Entrevista Dirigida Al Personal De La Cooperativa De Ahorro Y Crédito Oscus Ltda.

PREGUNTA No. 1.

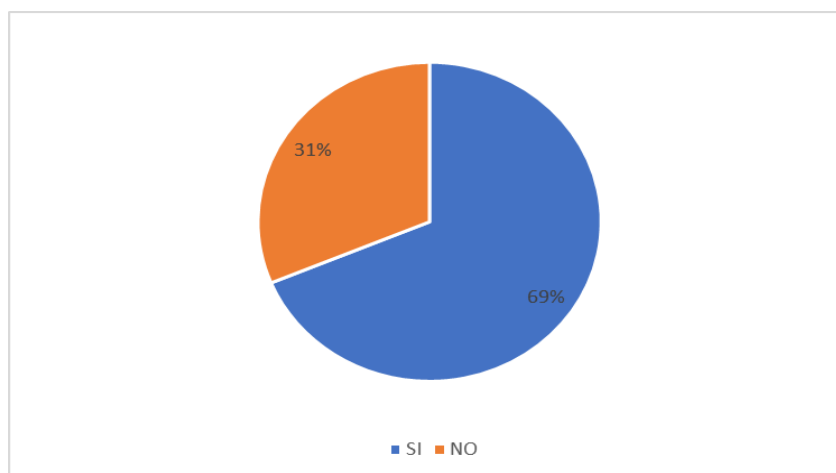
¿Los Certificados de Depósito a Plazo son más volátiles que los Depósitos a la Vista?

Tabla 24 Volatibilidad

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	55	68,75%
NO	25	31,25%
Total	80	100,00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 28 Volatibilidad

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los resultados de la encuesta proyectan, que el 77,50% de los encuestados conoce que los depósitos a plazo son más volátiles que los depósitos a la vista, ello debido a al riesgo de concentración, así como por las precancelaciones. Un mínimo número de encuestados no conoce sobre este tema, y afirma lo contrario.

PREGUNTA No. 2.

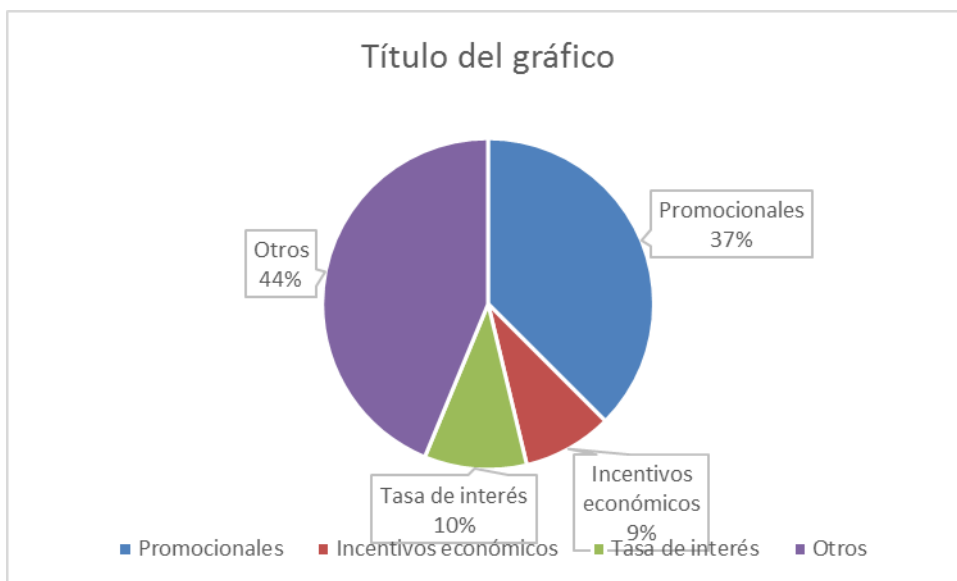
¿Qué estrategias ha implementado la Cooperativa para mantener e incrementar las captaciones mayores a 180 días?

Tabla 25 Estrategias

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Promocionales	30	37,5
Incentivos económicos	7	8,75
Tasa de interés	8	10
Otros	35	43,75
Total	80	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 29 Estrategias

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Con relación a las estrategias que la Cooperativa ha implementado para mantener e incrementar las captaciones se ha visto que el 37,5%, que la estrategia es la realización de toda actividad promocional que ayude a que el socio conozca sobre los servicios y bondades que tiene la institución ya sea a través de folletería, trípticos, etc. Sin embargo el 43,75% considera que incentivar captaciones a un plazo mayor de 180 días resulta más costoso para la Cooperativa, por lo que es preferible incentivar el ahorro a la vista.

PREGUNTA N° 3.

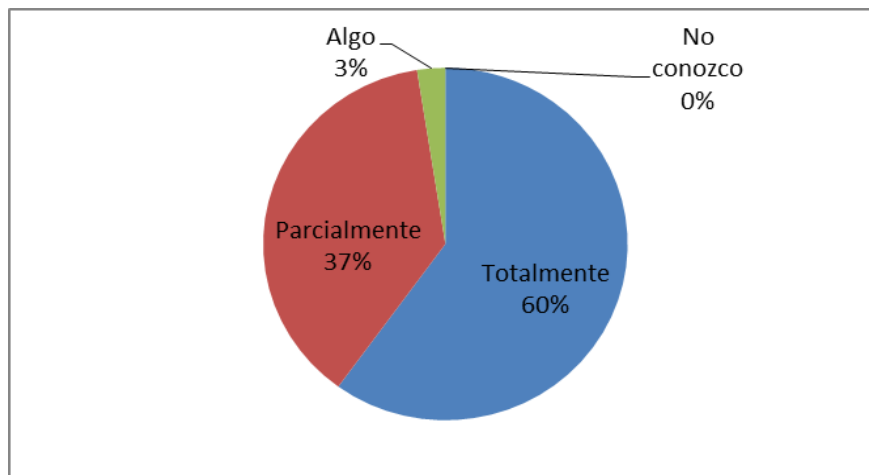
¿Conoce el porcentaje mínimo requerido para el índice de liquidez determinados en las políticas de la Cooperativa?

Tabla 26 Índice de liquidez

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente	48	60,00
Parcialmente	30	37,50
Algo	2	2,50
No conozco	0	0,00
Total	80	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 30 Índice de liquidez

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Para conocer el porcentaje mínimo de liquidez que tiene como política la Cooperativa se hizo la pregunta respectiva al personal que labora dentro de la institución y del mismo se tiene un resultado de que el 60% de ellos conoce totalmente dichas políticas, en cambio el 37,50% conoce parcialmente dichas políticas. Como se puede observar estos porcentajes son sumamente altos y demuestran el grado de conocimiento del personal y sobretodo la manera en como la Cooperativa maneja su estructura administrativa en donde instruyen a todos quienes laboran y dan a conocer cada paso a seguir para lograr las metas institucionales.

PREGUNTA No. 4.

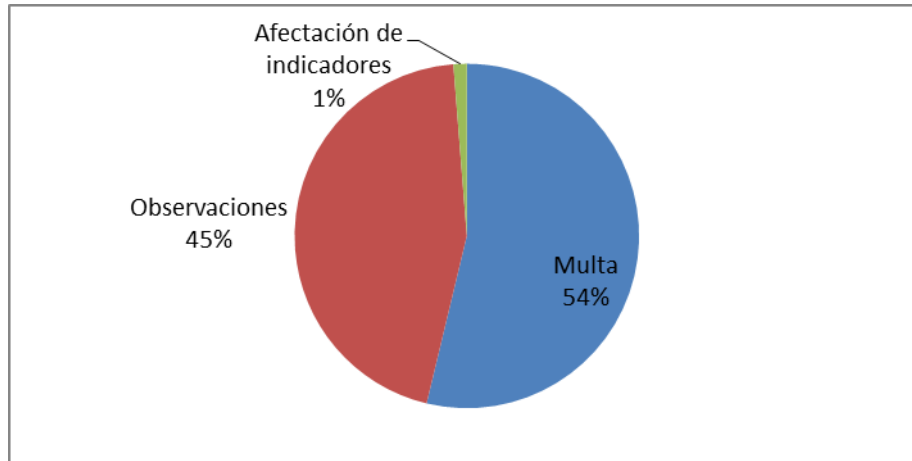
¿Qué repercusiones tendría la Cooperativa de no registrar el indicador mínimo requerido institucionalmente?

Tabla 27 Repercusiones

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Multa	43	53,75
Observaciones	36	45,00
Afectación de indicadores	1	1,25
Total	80	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 31 Repercusiones

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Con relación a las repercusiones que tendría la Cooperativa en caso de no registrar el indicador mínimo requerido se puede señalar que, dependiendo del tiempo, rangos y otros parámetros estos van desde tener observaciones a las gestiones que realiza la institución y hasta llegar a multas en términos monetarios dependiendo de los factores señalados. Ese porcentaje tan elevado de conocimiento sigue siendo una fortaleza organizacional para que todo el personal tenga en su mente las consecuencias de no cumplir con cada una de las actividades y planes programados.

PREGUNTA 5.

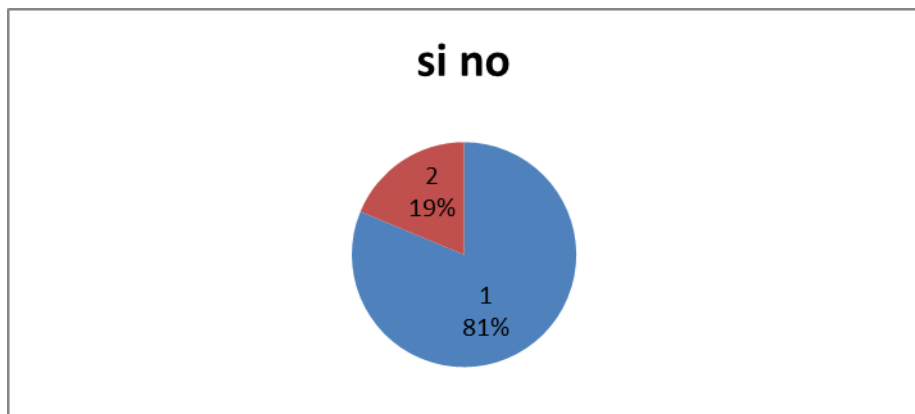
¿El riesgo de liquidez se incrementa por la concentración de fondos en cdp's de los 100 y 25 mayores depositantes?

Tabla 28 Incremento del riesgo de liquidez

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	65	81,25
No	15	18,75
Total	80	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 32 Incremento del riesgo de liquidez

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de encuestados el 81,25% de ellos piensa que en efecto existe un mayor riesgo de liquidez al existir dependencia y concentración en los 100 y 25 mayores depositantes, por retiros que se podrían presentar. Al contrario, apenas el 18,76% tiene un criterio en contrario.

PREGUNTA No. 6.

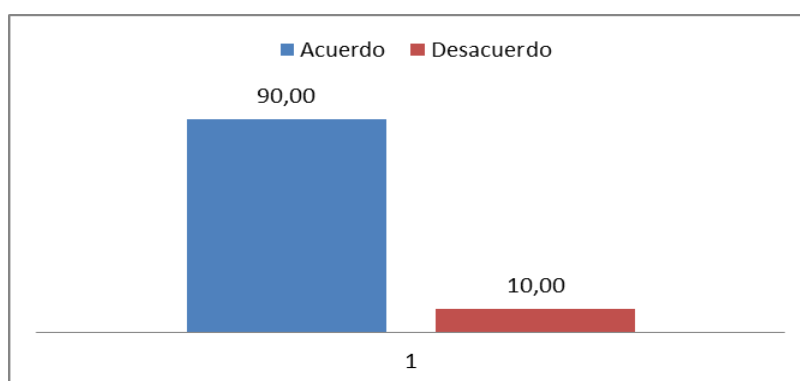
¿Está de acuerdo con la promoción de días adicionales que la Cooperativa ofrece a los socios/clientes en los Certificados de Depósitos a Plazo Fijo?

Tabla 29 Promoción

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Acuerdo	72	90,00
Desacuerdo	8	10,00
Total	80	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 33 Promoción

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Mediante la investigación se pudo establecer que el 90% de las personas encuestadas están total y plenamente de acuerdo con la promoción de días adicionales ya que esto brinda un valor agregado en el servicio y el beneficio que ofrece a sus socios y que de manera subjetiva ayuda a que el cliente se motive a mantener su inversión y a otros a realizar nuevas inversiones. Un mínimo 10% cree que esta estrategia de atracción de socios no es la adecuada y creen que no brinda el beneficio esperado.

PREGUNTA No. 7.

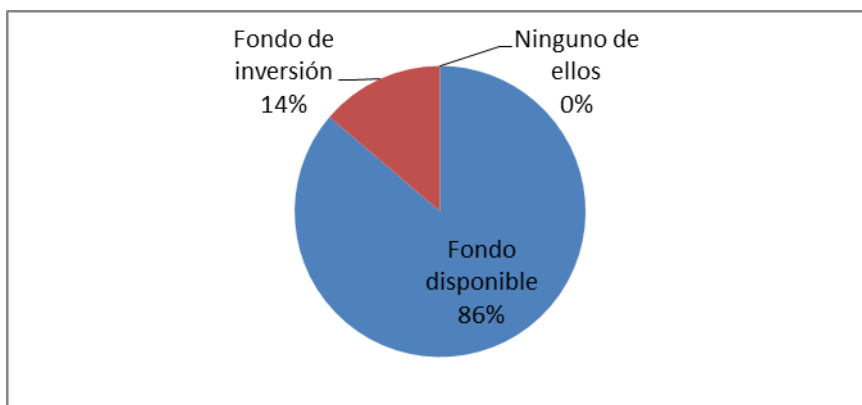
¿Cuáles son los recursos que forman parte de la liquidez?

Tabla 30 Recursos de la liquidez

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Fondo disponible	69	86,25
Fondo de inversión	11	13,75
Ninguno de ellos	0	0,00
Total	80	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 34 Recursos de la liquidez

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 86,25% de los encuestados determina que el recurso que forma parte de la liquidez son los Fondos disponibles y un 13,75% menciona que son los Fondos de Inversión. Este factor ayuda a establecer cuál es el recurso primordial y al cual se debe tener mayor cuidado y priorizarlo para que los índices se mejoren y se cumpla con los rendimientos mínimos establecidos so pena de caer en observaciones y/o multas en caso de que no se llegare a cumplir lo programado.

La capacitación constante y las reuniones permanentes con el personal permiten que siempre se tenga esa conexión entre los departamentos y se vayan acoplando uno a otro en búsqueda del beneficio común que es la Cooperativa.

PREGUNTA No. 8.

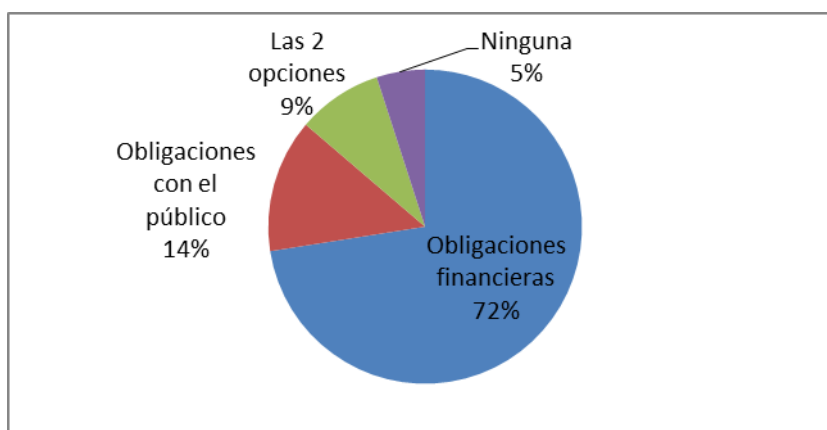
¿Del siguiente listado señale cuál o cuáles son la mayor fuente de fondeo de la Cooperativa?

Tabla 31 Fuente De Fondeo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Obligaciones financieras	58	72,50
Obligaciones con el público	11	13,75
Las 2 opciones	7	8,75
Ninguna	4	5,00
Total	80	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 35 Fuente De Fondeo

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En toda institución financiera para que su sostenibilidad y generación como ente económico sea eficiente debe tener captaciones y colocaciones y en dicha gestión se genere un margen porcentual que ayude a dicha institución a permanecer en el medio. Por ello las obligaciones financieras son las fuentes principales que en este caso tiene la Cooperativa para fondearse como organización y de ello conocen su personal quienes señalaron a este factor como el principal, es decir un 72,50% opina que para que la Cooperativa siga su gestión administrativa debe generar obligaciones financieras, un menor porcentaje que llega al 13,75% obligaciones con el público son otra forma de fondeo.

PREGUNTA No. 9.

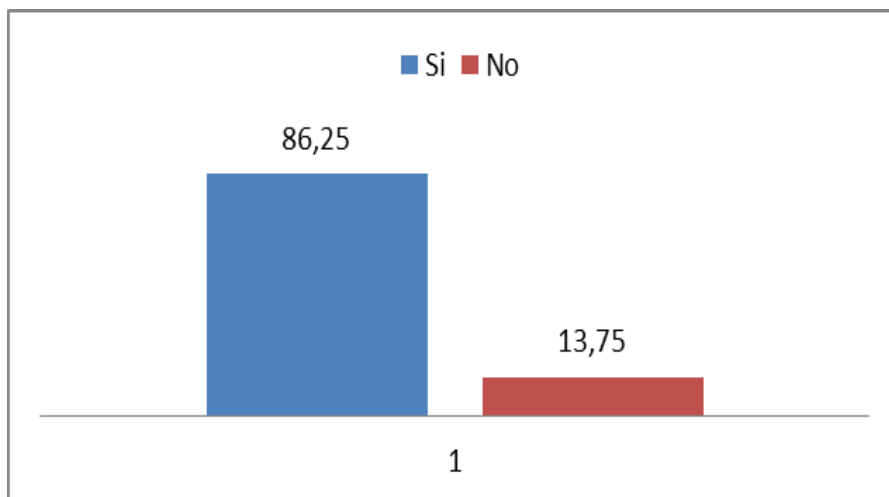
¿La disminución de captaciones y volatilidad de fuente de fondeo son alertas tempranas para poder mitigar el riesgo de liquidez?

Tabla 32 Captaciones Y Volatilidad De Fuente De Fondeo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	69	86,25
No	11	13,75
Total	80	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 36 Captaciones Y Volatilidad De Fuente De Fondo

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Para el 86,25% de los encuestados creen que una alerta temprana es la detección de una disminución en las captaciones y volatilidad de las fuentes de fondeo. Esto se hace verídico en virtud de que en el momento en que los socios ya no renueven sus inversiones y no existan nuevas, el activo disponible de la Cooperativa se irá disminuyendo poco a poco; lo mismo sucederá con las fuentes de fondeo y al final del periodo económico los índices financieros demostraran que el mínimo requerido para liquidez institucional se ha visto afectada.

PREGUNTA No. 10.

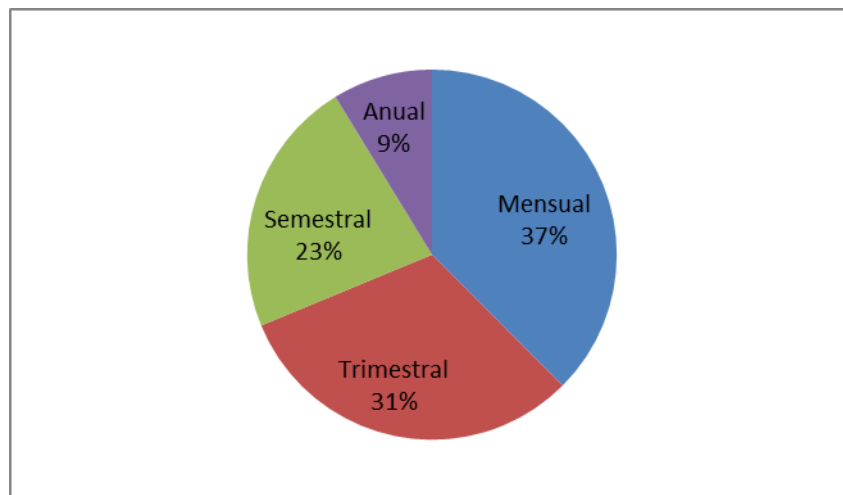
¿Puede identificar la preferencia para plazos de los socios/clientes para dejar su dinero en la Cooperativa en los certificados de depósitos a plazo?

Tabla 33 Preferencia de Plazos

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	30	37,50
Trimestral	25	31,25
Semestral	18	22,50
Anual	7	8,75
Total	80	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 37 Preferencia de Plazos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo al criterio de los encuestados el plazo de mayor preferencia para los socios en el momento de realizar sus inversiones a plazo fijo es de un mes y esto se refleja en un 37,50% que es lo que se obtuvo de resultados. A continuación, las inversiones de plazo trimestrales es la preferida ya que a criterio de los encuestados el 31,25% piensan que el socio así lo prefiere. Existen también socios/clientes que tienen sus recursos como una forma de ahorro y que lo colocan a un plazo de seis meses y que son el 22,50%.

Observación Aplicada A Los Datos De La Cooperativa De Ahorro Y Crédito Oscus Ltda.

Tabla 34 Crecimiento De Captaciones

	2013	2014	2015
DEPÓSITOS A LA VISTA	67.884.768,18	77.873.276,55	71.259.013,74
DEPÓSITOS A PLAZO	111.470.883,38	132.879.610,51	141.320.708,17
DEPÓSITOS RESTRINGIDOS	6.002.169,60	4.864.048,01	4.200.092,22
CRECIMIENTO	185.357.821,16	30.259.113,91	1.162.879,06
TOTAL	185.357.821,16	215.616.935,07	216.779.814,13

Fuente: OSCUS

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 38 Crecimiento de Captaciones, 2015

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

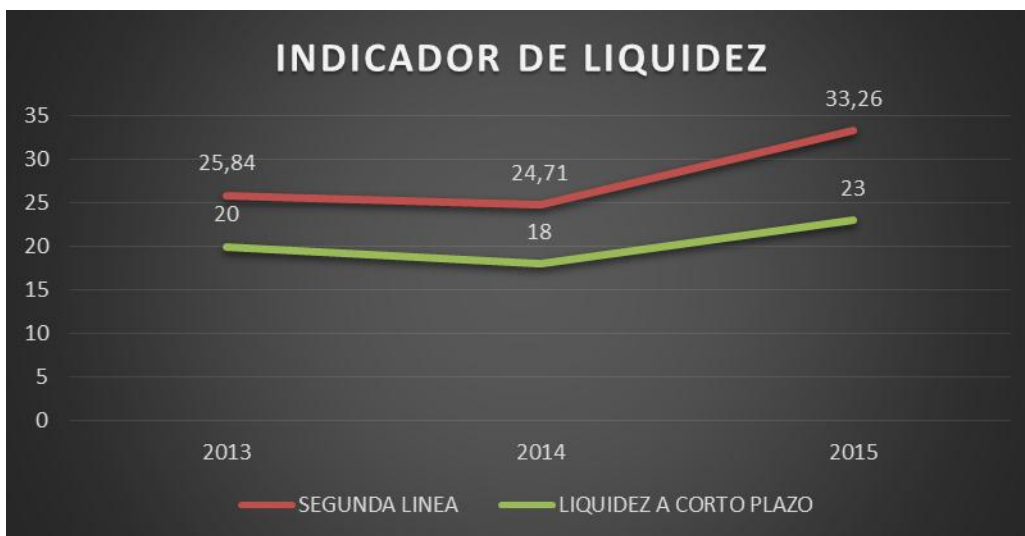
De los datos obtenidos sobre las captaciones del público podemos observar la contracción que han sufrido los mismos pues existe una desaceleración del crecimiento, en cuanto a los ahorros a la vista se puede observar incluso una disminución del portafolio en el año 2015.

Tabla 35 Índice De Liquidez

	2013	2014	2015
SEGUNDA LÍNEA	25,84	24,71	33,26
LIQUIDEZ A CORTO PLAZO	20	18	23

Fuente: OSCUS

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)



Gráfica 39 Indicador de Liquidez, 2015

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Sin embargo, de lo mencionado anteriormente podemos observar un incremento del indicador de liquidez de segunda línea, lo que en realidad no es tan saludable por cuanto se evidencia que existen recursos en exceso que no han sido colocados, debido a la contracción económica del país y que se evidencia en la disminución de operaciones de crédito otorgadas.

A continuación, un detalle de la posición de liquidez en riesgo evidenciada durante el año 2015

Tabla 36 Enero

ene-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Liquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,145,083.51	8,703,866.06	-5,558,782.55	-5,558,782.55	60,238,481.15	-9.23%	
DE 8 A 15	1,772,502.10	7,552,349.90	-5,779,847.80	-11,338,630.35	60,238,481.15	-18.82%	-
DE 16 A 30	4,893,047.13	19,956,878.59	-15,063,831.46	-26,402,461.81	60,238,481.15	-43.83%	-
DE 31 A 60	9,603,530.15	23,903,868.38	-14,300,338.23	-40,702,800.04	60,238,481.15	-67.57%	-
DE 61 A 90	9,984,304.64	21,402,752.52	-11,418,447.88	-52,121,247.92	60,238,481.15	-86.52%	-
DE 91 A 180	28,062,240.88	43,551,829.66	-15,489,588.78	-67,610,836.70	60,238,481.15	-112.24%	-7,372,355.55
DE 181 A 360	50,906,785.82	26,840,384.38	24,066,401.44	-43,544,435.26	60,238,481.15	-72.29%	-
MÁS DE 360	143,796,562.72	89,025,194.66	54,771,368.06	11,226,932.80	60,238,481.15	18.64%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 37 Febrero

feb-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Liquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,523,238.76	5,592,279.18	-2,069,040.42	-2,069,040.42	62,459,939.49	-3.31%	
DE 8 A 15	1,794,097.86	7,238,845.91	-5,444,748.05	-7,513,788.47	62,459,939.49	-12.03%	-
DE 16 A 30	4,356,934.16	19,748,014.88	-15,391,080.72	-22,904,869.18	62,459,939.49	-36.67%	-
DE 31 A 60	9,024,812.11	27,695,203.50	-18,670,391.39	-41,575,260.57	62,459,939.49	-66.56%	-
DE 61 A 90	9,728,229.01	24,275,077.34	-14,546,848.33	-56,122,108.90	62,459,939.49	-89.85%	-
DE 91 A 180	28,012,338.01	43,676,525.70	-15,664,187.69	-71,786,296.58	62,459,939.49	-114.93%	-9,326,357.09
DE 181 A 360	51,841,891.62	27,744,771.35	24,097,120.27	-47,689,176.31	62,459,939.49	-76.35%	-
MÁS DE 360	146,267,286.44	88,659,091.00	57,608,195.44	9,919,019.13	62,459,939.49	15.88%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 38 Marzo

mar-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Liquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,108,593.61	10,591,370.24	-7,482,776.63	-7,482,776.63	63,237,812.15	-11.83%	
DE 8 A 15	1,799,582.77	7,388,239.91	-5,588,657.14	-13,071,433.77	63,237,812.15	-20.67%	-
DE 16 A 30	4,751,209.84	18,480,301.72	-13,729,091.88	-26,800,525.65	63,237,812.15	-42.38%	-
DE 31 A 60	9,553,379.91	27,325,274.12	-17,771,894.21	-44,572,419.86	63,237,812.15	-70.48%	-
DE 61 A 90	9,012,750.75	25,666,760.65	-16,654,009.90	-61,226,429.76	63,237,812.15	-96.82%	-
DE 91 A 180	28,269,379.93	39,277,058.41	-11,007,678.48	-72,234,108.24	63,237,812.15	-114.23%	-8,996,296.09
DE 181 A 360	53,064,667.57	30,292,662.66	22,772,004.91	-49,462,103.34	63,237,812.15	-78.22%	-
MÁS DE 360	148,942,891.84	88,902,369.23	60,040,522.61	10,578,419.28	63,237,812.15	16.73%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 39 Abril

abr-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Líquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,086,833.09	7,718,050.88	-4,631,217.79	-4,631,217.79	61,303,057.22	-7.55%	
DE 8 A 15	1,788,303.56	10,722,257.95	-8,933,954.39	-13,565,172.18	61,303,057.22	-22.13%	-
DE 16 A 30	4,342,724.43	16,825,107.74	-12,482,383.31	-26,047,555.49	61,303,057.22	-42.49%	-
DE 31 A 60	9,004,045.14	31,599,992.59	-22,595,947.45	-48,643,502.93	61,303,057.22	-79.35%	-
DE 61 A 90	9,908,031.69	23,046,881.86	-13,138,850.17	-61,782,353.10	61,303,057.22	-100.78%	-479,295.88
DE 91 A 180	28,645,404.54	38,401,955.84	-9,756,551.30	-71,538,904.40	61,303,057.22	-116.70%	-10,235,847.18
DE 181 A 360	52,872,180.09	28,379,382.26	24,492,797.83	-47,046,106.56	61,303,057.22	-76.74%	-
MÁS DE 360	152,397,526.59	88,518,593.36	63,878,933.23	16,832,826.67	61,303,057.22	27.46%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 40 Mayo

may-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Líquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,268,903.10	9,756,993.53	-6,488,090.43	-6,488,090.43	62,250,744.14	-10.42%	
DE 8 A 15	1,813,433.99	15,400,841.73	-13,587,407.74	-20,075,498.16	62,250,744.14	-32.25%	-
DE 16 A 30	4,523,173.56	16,246,469.27	-11,723,295.71	-31,798,793.87	62,250,744.14	-51.08%	-
DE 31 A 60	9,644,822.38	26,058,947.08	-16,414,124.70	-48,212,918.57	62,250,744.14	-77.45%	-
DE 61 A 90	9,000,823.71	23,145,476.23	-14,144,652.52	-62,357,571.09	62,250,744.14	-100.17%	-106,826.95
DE 91 A 180	28,620,050.29	40,089,485.59	-11,469,435.30	-73,827,006.39	62,250,744.14	-118.60%	-11,576,262.25
DE 181 A 360	53,315,662.63	28,363,362.84	24,952,299.79	-48,874,706.60	62,250,744.14	-78.51%	-
MÁS DE 360	154,450,925.65	88,063,205.40	66,387,720.25	17,513,013.65	62,250,744.14	28.13%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 41 Junio

jun-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Líquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,179,896.93	10,293,675.03	-7,113,778.10	-7,113,778.10	59,348,980.97	-11.99%	
DE 8 A 15	1,813,267.83	9,317,744.80	-7,504,476.97	-14,618,255.07	59,348,980.97	-24.63%	-
DE 16 A 30	4,323,185.39	15,923,807.53	-11,600,622.15	-26,218,877.22	59,348,980.97	-44.18%	-
DE 31 A 60	9,042,974.39	28,332,184.55	-19,289,210.16	-45,508,087.37	59,348,980.97	-76.68%	-
DE 61 A 90	9,771,739.89	20,935,783.05	-11,164,043.16	-56,672,130.54	59,348,980.97	-95.49%	-
DE 91 A 180	29,330,769.15	43,083,127.65	-13,752,358.50	-70,424,489.03	59,348,980.97	-118.66%	-11,075,508.06
DE 181 A 360	53,653,887.23	28,257,338.72	25,396,548.51	-45,027,940.53	59,348,980.97	-75.87%	-
MÁS DE 360	158,755,674.28	90,247,838.24	68,507,836.04	23,479,895.51	59,348,980.97	39.56%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 42 Julio

jul-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Liquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,118,875.52	8,972,519.20	-5,853,643.68	-5,853,643.68	57,876,965.44	-10.11%	
DE 8 A 15	1,890,261.27	9,293,372.30	-7,403,111.03	-13,256,754.71	57,876,965.44	-22.91%	-
DE 16 A 30	4,399,642.21	19,041,211.73	-14,641,569.52	-27,898,324.23	57,876,965.44	-48.20%	-
DE 31 A 60	9,091,350.57	25,863,834.67	-16,772,484.10	-44,670,808.34	57,876,965.44	-77.18%	-
DE 61 A 90	10,405,260.89	23,306,918.03	-12,901,657.14	-57,572,465.47	57,876,965.44	-99.47%	-
DE 91 A 180	28,747,735.33	45,485,553.39	-16,737,818.06	-74,310,283.53	57,876,965.44	-128.39%	-16,433,318.09
DE 181 A 360	54,016,042.20	26,199,501.22	27,816,540.98	-46,493,742.55	57,876,965.44	-80.33%	-
MÁS DE 360	157,636,071.09	85,519,513.20	72,116,557.89	25,622,815.34	57,876,965.44	44.27%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 43 Agosto

ago-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Liquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,143,435.14	8,809,210.36	-5,665,775.22	-5,665,775.22	63,057,433.60	-8.99%	
DE 8 A 15	1,902,499.57	10,739,558.44	-8,837,058.87	-14,502,834.09	63,057,433.60	-23.00%	-
DE 16 A 30	4,476,987.15	18,462,847.27	-13,985,860.12	-28,488,694.21	63,057,433.60	-45.18%	-
DE 31 A 60	10,214,083.08	25,757,251.85	-15,543,168.77	-44,031,862.98	63,057,433.60	-69.83%	-
DE 61 A 90	9,036,132.28	23,024,094.03	-13,987,961.75	-58,019,824.73	63,057,433.60	-92.01%	-
DE 91 A 180	28,837,467.79	47,117,130.01	-18,279,662.22	-76,299,486.95	63,057,433.60	-121.00%	-13,242,053.35
DE 181 A 360	53,589,367.20	25,911,083.35	27,678,283.85	-48,621,203.10	63,057,433.60	-77.11%	-
MÁS DE 360	156,144,014.71	86,547,813.18	69,596,201.53	20,974,998.43	63,057,433.60	33.26%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 44 Septiembre

sep-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Liquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,291,582.50	10,251,525.09	-6,959,942.59	-6,959,942.59	61,773,359.90	-11.27%	
DE 8 A 15	1,849,053.24	9,612,904.63	-7,763,851.39	-14,723,793.98	61,773,359.90	-23.84%	-
DE 16 A 30	4,463,466.03	17,474,840.75	-13,011,374.72	-27,735,168.70	61,773,359.90	-44.90%	-
DE 31 A 60	9,515,892.57	24,814,214.58	-15,298,322.01	-43,033,490.71	61,773,359.90	-69.66%	-
DE 61 A 90	10,067,114.38	27,078,559.78	-17,011,445.40	-60,044,936.11	61,773,359.90	-97.20%	-
DE 91 A 180	29,133,073.12	42,753,937.40	-13,620,864.28	-73,665,800.39	61,773,359.90	-119.25%	-11,892,440.49
DE 181 A 360	52,718,273.92	24,974,669.99	27,743,603.93	-45,922,196.46	61,773,359.90	-74.34%	-
MÁS DE 360	152,246,561.78	83,939,589.37	68,306,972.41	22,384,775.95	61,773,359.90	36.24%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 45 Octubre

oct-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Liquidados Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,338,390.00	8,509,157.15	-5,170,767.15	-5,170,767.15	64,123,987.93	-8.06%	
DE 8 A 15	1,851,748.65	7,570,711.86	-5,718,963.21	-10,889,730.36	64,123,987.93	-16.98%	-
DE 16 A 30	4,514,337.06	20,522,051.45	-16,007,714.39	-26,897,444.74	64,123,987.93	-41.95%	-
DE 31 A 60	10,423,492.24	32,441,603.89	-22,018,111.65	-48,915,556.39	64,123,987.93	-76.28%	-
DE 61 A 90	9,071,198.04	24,995,828.36	-15,924,630.32	-64,840,186.71	64,123,987.93	-101.12%	(716,198.78)
DE 91 A 180	28,882,627.57	39,796,705.93	-10,914,078.36	-75,754,265.07	64,123,987.93	-118.14%	(11,630,277.14)
DE 181 A 360	51,768,481.96	22,007,987.72	29,760,494.24	-45,993,770.83	64,123,987.93	-71.73%	-
MÁS DE 360	147,467,337.75	81,566,536.27	65,900,801.48	19,907,030.65	64,123,987.93	31.04%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 46 Noviembre

nov-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Liquidados Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,416,589.07	9,070,176.33	-5,653,587.26	-5,653,587.26	69,909,770.46	-8.09%	
DE 8 A 15	1,828,569.66	11,759,537.86	-9,930,968.20	-15,584,555.46	69,909,770.46	-22.29%	-
DE 16 A 30	4,466,014.68	23,135,796.03	-18,669,781.35	-34,254,336.82	69,909,770.46	-49.00%	-
DE 31 A 60	9,249,020.56	29,318,449.41	-20,069,428.85	-54,323,765.67	69,909,770.46	-77.71%	-
DE 61 A 90	9,416,026.36	21,694,409.63	-12,278,383.27	-66,602,148.94	69,909,770.46	-95.27%	-
DE 91 A 180	28,376,472.21	39,521,645.07	-11,145,172.86	-77,747,321.80	69,909,770.46	-111.21%	-7,837,551.34
DE 181 A 360	49,934,833.75	21,483,195.37	28,451,638.38	-49,295,683.42	69,909,770.46	-70.51%	-
MÁS DE 360	141,750,421.09	79,557,148.30	62,193,272.79	12,897,589.38	69,909,770.46	18.45%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tabla 47 Diciembre

dic-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Liquidados Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3,177,602.22	13,930,073.24	-10,752,471.02	-10,752,471.02	77,229,004.09	-13.92%	
DE 8 A 15	1,920,026.59	10,815,202.38	-8,895,175.79	-19,647,646.81	77,229,004.09	-25.44%	-
DE 16 A 30	4,405,816.89	18,276,619.79	-13,870,802.90	-33,518,449.70	77,229,004.09	-43.40%	-
DE 31 A 60	10,236,281.11	31,759,386.04	-21,523,104.92	-55,041,554.63	77,229,004.09	-71.27%	-
DE 61 A 90	9,270,061.33	23,229,287.55	-13,959,226.22	-69,000,780.84	77,229,004.09	-89.35%	-
DE 91 A 180	27,142,764.55	40,501,214.41	-13,358,449.86	-82,359,230.70	77,229,004.09	-106.64%	-5,130,226.61
DE 181 A 360	49,053,577.30	23,747,264.04	25,306,313.26	-57,052,917.44	77,229,004.09	-73.87%	-
MÁS DE 360	134,866,957.33	74,445,025.26	60,421,932.07	3,369,014.63	77,229,004.09	4.36%	-

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Como podemos observar en los datos que anteceden, para la determinación del Riesgo de Liquidez, se aplica el concepto de brecha de liquidez, que se obtiene de la diferencia entre el total de las operaciones Activas más el Movimiento Neto Patrimonial menos las Operaciones Pasivas.

La Brecha Acumulada de Liquidez, se obtiene de la sumatoria de la Brecha de Liquidez de cada banda, más la banda inmediata anterior y que al final es compensada con los Activos Líquidos Netos.

Los Activos Líquidos Netos, ALN, no se distribuyen en ninguna de las bandas, ya que, de acuerdo a lo señalado en el Capítulo de la Liquidez, de la Gestión Integral de Riesgos de la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros, está constituido por: Fondos Disponibles + Fondos Interbancarios Netos – Pactos de Recompra + Inversiones a Valor Razonable y que se ubican al final de los reportes de Liquidez, para compensar las Brechas de Liquidez Acumuladas.

Tabla 48 Reporte Contractual

REPORTE CONTRACTUAL							
dic-15	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Líquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	3.177.602,22	13.930.073,24	-10.752.471,02	-10.752.471,02	77.229.004,09	-13,92%	-
DE 8 A 15	1.920.026,59	10.815.202,38	-8.895.175,79	-19.647.646,81	77.229.004,09	-25,44%	-
DE 16 A 30	4.405.816,89	18.276.619,79	-13.870.802,90	-33.518.449,70	77.229.004,09	-43,40%	-
DE 31 A 60	10.236.281,11	31.759.386,04	-21.523.104,92	-55.041.554,63	77.229.004,09	-71,27%	-
DE 61 A 90	9.270.061,33	23.229.287,55	-13.959.226,22	-69.000.780,84	77.229.004,09	-89,35%	-
DE 91 A 180	27.142.764,55	40.501.214,41	-13.358.449,86	-82.359.230,70	77.229.004,09	-106,64%	(5.130.226,61)
DE 181 A 360	49.053.577,30	23.747.264,04	25.306.313,26	-57.052.917,44	77.229.004,09	-73,87%	-
MÁS DE 360	134.866.957,33	74.445.025,26	60.421.932,07	3.369.014,63	77.229.004,09	4,36%	-
REPORTE CONTRACTUAL							
dic-16	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Líquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	2.907.237,26	10.867.751,02	-7.960.513,76	-7.960.513,76	106.529.272,69	-7,47%	-
DE 8 A 15	1.678.508,34	10.768.166,13	-9.089.657,79	-17.050.171,55	106.529.272,69	-16,01%	-
DE 16 A 30	3.971.899,78	22.302.912,25	-18.331.012,47	-35.381.184,02	106.529.272,69	-33,21%	-
DE 31 A 60	9.358.665,20	25.818.914,44	-16.460.249,24	-51.841.433,26	106.529.272,69	-48,66%	-
DE 61 A 90	9.033.847,80	23.661.169,27	-14.627.321,47	-66.468.754,73	106.529.272,69	-62,39%	-
DE 91 A 180	25.785.376,28	50.663.538,30	-24.878.162,02	-91.346.916,75	106.529.272,69	-85,75%	-
DE 181 A 360	43.045.000,56	27.323.555,55	15.721.445,01	-75.625.471,74	106.529.272,69	-70,99%	-
MÁS DE 360	138.979.383,18	80.679.238,19	58.300.144,99	-17.325.326,75	106.529.272,69	-16,26%	-
DIFERENCIAS REPORTE CONTRACTUAL DIC. 2015 Y DIC. 2016							
DIFERENCIAS	Activos, Otros Ingresos	Pasivos, Otros Gastos	Brecha	Brecha acumulada de liquidez	Activos Líquidos Netos	% Brecha acumulada frente a ALN	Posición de Liquidez en riesgo
DE 1 A 7	-270.364,96	-3.062.322,21	2.791.957,25	2.791.957,25	29.300.268,60	0,06	0,00
DE 8 A 15	-241.518,25	-47.036,25	-194.482,00	2.597.475,26	29.300.268,60	0,09	0,00
DE 16 A 30	-433.917,11	4.026.292,46	-4.460.209,57	-1.862.734,32	29.300.268,60	0,10	0,00
DE 31 A 60	-877.615,91	-5.940.471,60	5.062.855,69	3.200.121,37	29.300.268,60	0,23	0,00
DE 61 A 90	-236.213,53	431.881,72	-668.095,25	2.532.026,12	29.300.268,60	0,27	0,00
DE 91 A 180	-1.357.388,27	10.162.323,89	-11.519.712,16	-8.987.686,04	29.300.268,60	0,21	5.130.226,61
DE 181 A 360	-6.008.576,74	3.576.291,51	-9.584.868,25	-18.572.554,30	29.300.268,60	0,03	0,00
MÁS DE 360	4.112.425,85	6.234.212,93	-2.121.787,08	-20.694.341,38	29.300.268,60	-0,21	0,00

Fuente: Software de Riesgo de Liquidez - OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Verificación de la Hipótesis

Una vez concluido el estudio de investigación, es necesario efectuar la comprobación de la hipótesis. con la información obtenida a través de la aplicación de la técnica de la encuesta y utilizando el estimado estadístico Chi-cuadrado, para comprobar si los valores obtenidos de la frecuencia son significativos.

Resolución de Hipótesis

La Captación de Certificados de Depósito a Plazos Fijo, incide en el Riesgo de Liquidez en la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS

H0: La Captación de Certificados de Depósito a Plazos Fijo, no incide en el Riesgo de Liquidez en la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS

.

H1: La Captación de Certificados de Depósito a Plazos Fijo, si incide en el Riesgo de Liquidez en la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS

Modelo Matemático:

$$H_0=H_1$$

$$H_0\neq H_1$$

Especificaciones del modelo

$$X^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O - E)^2}{E}$$

Donde:

X^2 = Chi cuadrado

Σ = Sumatoria

O = Frecuencia observada en una categoría específica

E = Frecuencia determinada de una categoría específica

K = Número de categorías o clases

Nivel de Significación

El nivel de significación con el que se trabajará es del 5%

Grados de Libertad

Para determinar los grados de libertad se utiliza la siguiente fórmula:

$$GL = (f-1)(c-1)$$

$$GL = ((2-1)(2-1))$$

$$GL = 1 * 1$$

$$GL = 1$$

Tabla 49 Frecuencias Observadas

FRECUENCIAS OBSERVADAS			
OPCIÓN	ALTERNATIVAS		TOTAL
	SI	NO	
¿Los Certificados de Depósito a Plazo son más volátiles que los Depósitos a la Vista?	55	25	80
¿El riesgo de liquidez se incrementa por la concentración de fondos en cdp's de los 100 y 25 mayores depositantes?	65	15	80
TOTAL	127	33	160

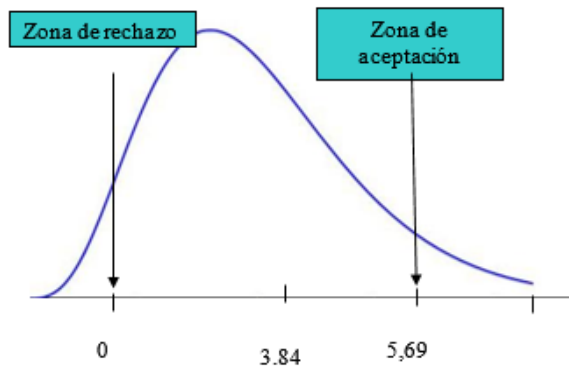
Elaborado: Mónica Espinoza, 2016

Tabla 50 Cálculo

OPCIONES	O	E	(O - E)	(O - E)²	(O - E)²/E
1/SI	55	63,5	-8,5	72,25	1,14
1/NO	25	16,5	8,5	72,25	4,38
5/SI	65	63,5	1,5	2,25	0,04
5/NO	15	16,5	-1,5	2,25	0,14
X²					5,69

Elaborado: Mónica Espinoza, 2016

El riesgo del 5% (0,05), y el nivel de confianza es el 95%, el grado de libertad es = 1, se busca la intersección en la tabla del chi cuadrado obteniendo el chi cuadrado a tabular del 5,69.



Gráfica 40 χ^2

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

Regla de Decisión

5,69 > 3,84 Por tanto, se acepta H1 y se rechaza H0

Conclusión: Con los resultados obtenidos se concluye que $\chi^2 C = 5.69$ es mayor a $\chi^2 t = 3.84$ y de acuerdo a lo establecido se acepta la hipótesis alterna, es decir que: Las captaciones de Certificados de Depósito a Plazos Fijo si inciden directamente en el riesgo de liquidez de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

De los datos obtenidos a través del análisis de la información se puede concluir que dentro de las condiciones más relevantes que buscan los socios de OSCUS al tomar la decisión de invertir su dinero un 50% determina que lo hacen por el rendimiento que recibirán ya que esta institución cumple con la tasa pactada de acuerdo al tiempo que el socio lo determina; mientras que un 26% lo haría por seguridad ya que esta institución cuenta con una calificación de riesgo “A”, mientras que un 24% toma la decisión de invertirlo por la solvencia que esta institución ofrece a todos sus socios a través de 54 años de vida de esta cooperativa en el mercado financiero; así como prefieren dejar su dinero a plazos entre 31 días y no mayores a 61 días, por las restricciones de pre cancelación de inversiones que se manejan en el sistema financiero.

Del análisis efectuado se puede concluir que los certificados de depósitos a plazo fijos de la Cooperativa OSCUS, de acuerdo al indicador de liquidez Cobertura de los 25 y 100 mayores depositantes, el 81,25% señala que existirá un mayor riesgo de liquidez al concurrir esta dependencia y concentración, por retiros que se podrían presentar, mientras que en 18,76% mantiene un criterio diferente. Además, en la revisión de los reportes de liquidez se ha observado que al menos en una ocasión en cada mes se ha presentado posición de liquidez en riesgo, la que no ha sido cubierta por los Activos Líquidos Netos.

Se concluye que con los datos obtenidos se puede interpretar que la mayor parte de los encuestados está de acuerdo que la cooperativa acepte como depósitos a plazo fijo una cantidad mínima de \$20,00, ya que la mayoría accedería a este beneficio lo cual ayudaría a la cooperativa a incrementar sus ingresos y liquidez por estas captaciones las mismas que luego seguirían colocadas en calidad de créditos a terceras personas que necesiten de estos recursos

Recomendaciones

Se recomienda a la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS eleve su tasa de interés en relación a la competencia existente a fin de lograr un incremento en sus captaciones, lo que ayudaría a aumentar el número de socios y por ende a obtener una mayor liquidez.

Para evitar el impacto que se pudiera presentar en el indicador de liquidez ante retiros de los 25 o 100 mayores depositantes, es necesario desarrollar productos de captación que motiven el ahorro de pequeños depositantes a corto plazo, para diversificar el portafolio a través de un mayor número de depositantes y mitigar el efecto del retiro de fondos que representen un alto porcentaje del portafolio de la Cooperativa.

Efectuar campañas promocionales para que el público en general conozca de las bondades de los productos de captaciones que OSCUS oferta, haciendo énfasis en la garantía que significa invertir en una institución con la solvencia, experiencia y seguridad que OSCUS transmite.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

Título de la propuesta

“Proyecto para la implementación de un producto de ahorro programado”

Institución Ejecutora: Cooperativa de Ahorro y crédito OSCUS Cia Ltda

Beneficiario: Socios y Clientes de la cooperativa

Ubicación: Lalama #0639 entre Bolívar su Sucre, frente al Colegio Bolívar, parroquia Matriz

Tiempo estimado de ejecución: El tiempo aproximado para la ejecución de esta propuesta es a partir del año 2017.

Antecedentes

En el trabajo de investigación previo se estudió el problema central por el que atraviesa la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda., el que radica en una disminución de los depósitos a plazo, generado por diferentes factores, entre los que podemos mencionar: las bajas tasas de interés que la institución paga a los socios o clientes por invertir su dinero, la contracción de la economía del país, la falta de campañas promocionales que incentiven el uso de este producto, entre otras, disminución que podría desencadenar en una baja del índice de liquidez de la Cooperativa, lo que resultaría en un riesgo alto al no poder responder con las obligaciones con el público.

Lo antes dicho ha sido confirmado a través de las técnicas e instrumentos de recolección de datos utilizadas en el capítulo cuatro del trabajo de investigación, a través del cual se determinó que los depósitos a plazo resultan muchos más costosos que los depósitos a la vista, además de que los depósitos a plazo fijo son más volátiles que los ahorros a la vista; y, adicionalmente de que los Socios y Clientes de la Cooperativa prefieren dejar su dinero a plazos no mayores a 61 días, esto debido a las restricciones de pre cancelación de inversiones que se manejan como política en la Cooperativa.

Justificación

El desarrollo del tema propuesto tiene importancia gravitante para OSCUS, de los datos obtenidos a través del análisis de la información, en los capítulos precedentes, se pudo concluir que los aspectos más relevantes para los Socios de OSCUS en cuanto a la decisión de en qué institución invertir su dinero son: el rendimiento que recibirán, así como la seguridad que la institución brinda, además de que prefieren dejar su dinero a plazos no mayores a 61 días, por las restricciones de precancelación de inversiones que se manejan.

Adicional a lo mencionado, es importante recalcar que considerando que los depósitos a plazo resultan muchos más costosos que los depósitos a la vista, además de que los depósitos a plazo fijo son más volátiles que los ahorros a la vista, resulta imperioso desarrollar productos de ahorro que sustituyan los mencionados y que constituyan un mix entre ellos, es decir que contengan características de ahorros a la vista como menos costosos y menos volátiles, pero que permitan un rendimiento para el Socio/Cliente, superior al de ahorros a la vista, pero significativamente menor a la tasa de interés pagada en depósitos a plazo, de tal forma que el portafolio de captaciones se encuentre diversificado y

los costos se reduzcan, aspectos que deberán reflejarse en los indicadores financieros.

Este proyecto además beneficia a los Socios de la Cooperativa pues a través de la implementación de este producto se fomenta el ahorro cumpliendo así uno de los preceptos cooperativos.

Objetivos

Objetivo general

Proponer un proyecto para incrementar la captación de recursos a través del producto ahorro programado, evitando el riesgo de liquidez en la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda.

Objetivo Específico

- Realizar un estudio de mercado que analice la aplicación del Proyecto de Implementación de un Producto de Ahorro Programado en la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda.
- Evaluar los recursos físicos y tecnológicos necesarios para la ejecución del proyecto.
- Determinar la estructura organizacional necesaria para la puesta en marcha del proyecto.
- Evaluar la proyección de los indicadores financieros, como consecuencia de la implementación del proyecto.

Análisis de Factibilidad

Política: La Cooperativa OSCUS cuenta con políticas internas que regulan los procesos de captación de recursos enmarcados en la Ley.

Socio cultural: La Cooperativa OSCUS, dada su naturaleza y en cumplimiento a los principios y valores cooperativos pretende generar la cultura de ahorro entre sus asociados.

Tecnológica: La Cooperativa OSCUS cuenta con la plataforma tecnología necesaria para la implementación del producto ahorro programado, además de que ésta se encuentra en constante innovación para dar mejor atención a sus Socios/Clientes.

Organizacional: la Cooperativa OSCUS, cuenta con la estructura organizacional suficiente, que permitirá captar nuevos Socios/Clientes así como retener los existentes, dado que el perfil profesional del personal cumple los requerimientos y exigencias que demanda una actividad de esta naturaleza.

Equidad de Género: La Cooperativa OSCUS como parte de los indicadores del Balance Social, mide constantemente el cumplimiento de la equidad de género entre sus trabajadores, cumpliendo a satisfacción dicho indicador.

Ambiental: el proyecto en mención no tiene ningún impacto ambiental para la comunidad, ya que se trata de un producto financiero que promueve el ahorro en beneficio de los Socios/Clientes y por ende de la Cooperativa.

Económico financiero: la Cooperativa OSCUS cuenta con los recursos necesarios para la implementación del presente proyecto y la Gerencia considera una inversión adecuada ya que contribuirá a la disminución del riesgo de liquidez; y, una vez colocados los recursos, estos generarán rentabilidad.

Legal: La Cooperativa OSCUS, se encuentra regulada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y cumple a cabalidad la normativa emitida externa relacionada, es decir el Código Orgánico Monetario y Financiero, así como las regulaciones que se expiden.

Conceptos

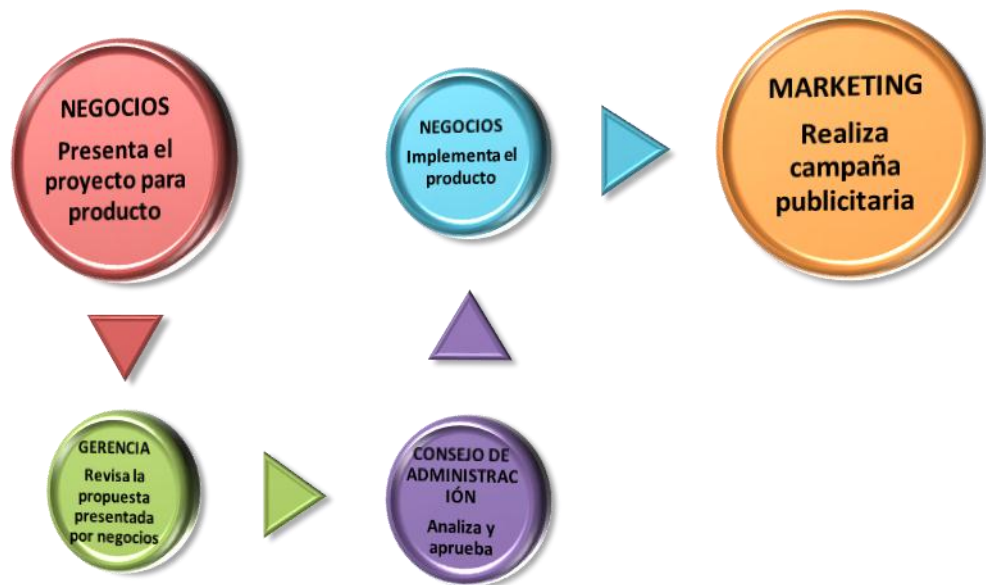


Gráfica 41 Conceptos

Fuente: OSCUS

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

MODELO GRÁFICO



Gráfica 42 Modelo Gráfico

Fuente: OSCUS

Elaborado por: Mónica Espinoza (2016)

Modelo operativo de ejecución de la propuesta

Estudio de necesidad

Objetivos del estudio de necesidad

El estudio de necesidad en la línea de la captación de recursos financieros, permitirá establecer la factibilidad de posicionar al ahorro programado como producto consolidado y dinámico, como una de las cautelas de liquidez institucional. Todos los desembolsos que se realicen previamente a la puesta en marcha del proyecto serán considerados como inversión inicial; en este sentido, la

promoción constituye uno de los más claros ejemplos de un ítem de inversión que el estudio de necesidad debe definir.

Otros casos usuales en los que a este estudio le cabe un papel preponderante en la cuantificación de las inversiones, es la determinación del espacio físico a través del cual se ofertará al público, su mobiliario y todo tipo de equipamiento y terminaciones que condicionen la imagen de la Cooperativa y cualquier otra variable que involucre a la imagen tanto del producto como de la Cooperativa.

El estudio posibilitará determinar que la marca se encuentre posicionada a nivel local, considerando que además cuenta con 11 oficinas operativas en diferentes ciudades del Ecuador, para que socios/clientes puedan realizar sus diferentes transacciones financieras directas y personalizadas, para lo cual se estandarizarán los procesos y se contará con un diagnóstico certero respecto a la capacitación del personal que permita brindar una excelente atención a los socios.

Definición del producto

El producto de este proyecto de captación de ahorros a la vista, a través de un producto denominado ahorro programado, tiene varios beneficios para sus socios/clientes, ya que reúne un conjunto de atributos que el consumidor considera adecuados para satisfacer sus necesidades financieras. La capacitación a los socios/clientes, funcionarios y empleados, sumados a una agresiva campaña de marketing, permite establecer la existencia de una función genérica de la satisfacción que proporciona la cultura del ahorro. El consumidor identifica los productos por su marca.

Naturaleza y uso del producto

El producto de análisis como herramienta de captación de valores mediante el ahorro a la vista, mantiene condiciones, acorde las expectativas de los socios/clientes, tasas de interés competitivas, acceso de promociones como incentivos económicos y obsequios; contribuirá además con un fondeo diversificado en montos bajos de concentración, será una nueva fuente de fondeo estable que le permite a la Cooperativa mantener bajos niveles de volatilidad.

El ahorro programado incluye:

AHORRO EDUCACIÓN. - Todos los padres de familia que tienen sus hijos en edades comprendidas entre 0 y 17 años que tengan ingresos equivalentes a un salario mínimo vital y que estos provengan de sueldos, salarios, honorarios fijos o de actividades que generan rentas mediante contratos de arrendamiento o microempresas, que se encuentren ubicados en las zonas urbanas o rurales de las provincias de Tungurahua.

AHORRO RESERVA FUTURA. - Este segmento corresponde a personas desde 18 años en adelante que tengan una permanencia en su negocio o relación de dependencia, con ingresos equivalentes a un salario mínimo vital y que se encuentren ubicados en las zonas urbanas y rurales de la provincia y que requieran ahorrar para inversiones futuras (vivienda, viajes, autos, entre otros).

AHORRO IMPREVISTOS. - Personas a partir de 18 años en relación de dependencia que tengan estabilidad laboral de al menos un año o un

negocio establecido, ubicados en las zonas urbanas y rurales de la provincia y que se caractericen por ser previsivos.

Competencia

Existen varios productos que ofrece la Cooperativa conforme hemos referenciado, destacándose entre los principales las captaciones mediante cuentas de ahorro normal y certificados de depósito a plazo, como productos ofertados por la competencia se pudieron identificar los siguientes:

Cooperativa 29 de Octubre

Cuenta mejor futura

Un ahorro planificado que le permite aportar desde 12 USD. mensuales con la rentabilidad del 7,50% anual. Todo socio con una Cuenta Mejor Futuro dispone de un Seguro de Vida. El Seguro de Vida establece que en caso de muerte del titular si no se cumplió el tiempo establecido en el contrato, se cancele la totalidad del monto contratado inicialmente y en caso de ser fallecimiento accidental el monto se duplica.

Tabla 51 Tasas de Interés Coop. 29 de octubre

TASAS DE INTERÉS VIGENTES		
Cuenta	Rango de Ahorros (Dólares)	Interés Anual
Cuenta Angelitos	0 – 1000.00	2.00%
	1000.01 – 2000.00	2.50%
	2000.00 o más	3.00%
Cuenta de Ahorros / Cliente		1.00%
Cuenta Mejor Futuro	12.00 o más	7.50%
Cuenta Mundialista	50 o más	8.50%

Elaborado Mónica Espinoza, 2016

Ubicación: Agencia Ambato Antonio José de Sucre 6-19 y Juan León Mera

Cooperativa El Sagrario

Es una cuenta de ahorro con un compromiso de ahorro mensual mínimo, cuyos fondos no se encuentran disponibles hasta cumplir con el periodo previamente establecido, obteniendo un atractivo interés mensual por el mismo.

Ubicación:

Calles Sucre y Quito esquina

Huachi Chico calle Julio Jaramillo Laurido

Cooperativa San Francisco Cia Ltda.

Ofrece el producto Plan futuro

Tabla 52 Plan Futuro

Plazo	Interés
1 año	4.00%
2 años	5.00%
3 años	5.00%

Elaborado Mónica Espinoza, 2016

Además, el producto Ahorro Futuro Décimos

Ahorrando tus decimos puedes construir historias inolvidables

También, Inversiones a Plazo Fijo

Es un título emitido por la Cooperativa SF, con un interés que varía en función del plazo determinado.

OFICINA	DIRECCION
MATRIZ AMBATO	Montalvo y 12 de Noviembre
IZAMBA	Rodrigo Pachano y 22 de Enero frente a la entrada de Atahualpa
AGENCIA SUR	Huachi Chico Julio Jaramillo y Segundo Granja
MAYORISTA	Av. El Cóndor SW-0964 y Calle Mariano Tinajero, sector Mercado Mayorista
PILLARO	Montalvo y Av. Carlos Contreras
PELILEO	José Mejía y Celiano Monje
CEVALLOS	Felipa Real y Juan E. Bucheli
TISALEO	17 de Noviembre y Juan León Mera
PATATE	Calle Ambato y Juan Montalvo
MOCHA	Av. El Rey y Juan Armendariz
QUERO	Av. 17 de Abril y García Moreno Esq.

Segmentación del mercado

El segmento de mercado es un grupo relativamente grande y homogéneo de consumidores que se pueden identificar dentro de un mercado, que tienen deseos, poder de compra, ubicación geográfica, actitudes de compra o hábitos de compra similares y que reaccionarán de modo parecido ante una mezcla de marketing; para el caso de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda., se considera imprescindible segmentar el mercado de captaciones de ahorro programado, de la siguiente forma:

GEOGRÁFICA: Que se encuentren ubicados en las zonas urbanas y rurales de la provincia de Tungurahua.

DEMOGRÁFICA: Socios/Clientes mayores de 18 años legalmente capaces para contratar y que sus fuentes de ahorro provengan de actividades en relación de dependencia a través de sueldos, salarios, honorarios fijos o de actividades que generan rentas mediante contratos de arrendamiento o microempresas.

SOCIOECONÓMICA: El ingreso que genere el Socio/Cliente sea igual o mayor a un salario mínimo vital vigente, en un segmento social bajo y medio.

Dado que el segmento de mercado que se abordará está compuesto por los Socios y Clientes de la Oficina Matriz que no poseen Certificados de Depósitos a Plazo, los datos serían:

Tabla 53 Segmento de Mercado

DATOS	# SOCIOS
164.402,00	Total de Socios
68.653,00	Total de Socios Activos
35.699,56	52% Socios - Matriz Ambato
4.080,00	Socios - Matriz CDP
31.620	Segmento de Mercado

Elaborado Mónica Espinoza, 2016

Análisis de la demanda

Las perspectivas del sector de captaciones esta afinada en la percepción de recursos de ahorro por medio de depósitos programados, que contribuye de manera decidida al fomento de una cultura de ahorro y que, además, contribuye sustancialmente a dotar de liquidez al mercado financiero nacional.

Factores que afecta a la demanda

Los factores a considerar como directamente relacionados a la demanda, están constituidos por las condiciones de imperfección del mercado, como falta de seguridad, temor en ahorrar, rentabilidad no razonable, inseguridad jurídica, competencia desleal.

Proyección a la demanda potencial

En el mercado financiero existe la necesidad de proyectar mercados virtuales, en los cuales se proyecte el comportamiento de la demanda en el futuro, para lo cual deben analizarse los factores directos e indirectos que señalan su

comportamiento en el tiempo, de allí depende la adopción de medidas a nivel gerencial.

En el presente estudio, se proyectará la demanda potencial, partiendo del segmento de mercado identificado 31.620 socios y utilizando como indicador de proyección según la pregunta N 13 ¿Estaría de acuerdo que la cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS proponga nuevos montos de captaciones de depósitos a plazo fijo a partir de \$20,00?, con un porcentaje de aceptación del 79% tomando en cuenta la tasa de crecimiento del PEA – población económicamente activa del 4,1%.

Tabla 54 Calculo de la demanda

Año	Mercado meta	Porcentaje de aceptación	Demanda de socios
2016	31.620	79%	24.980

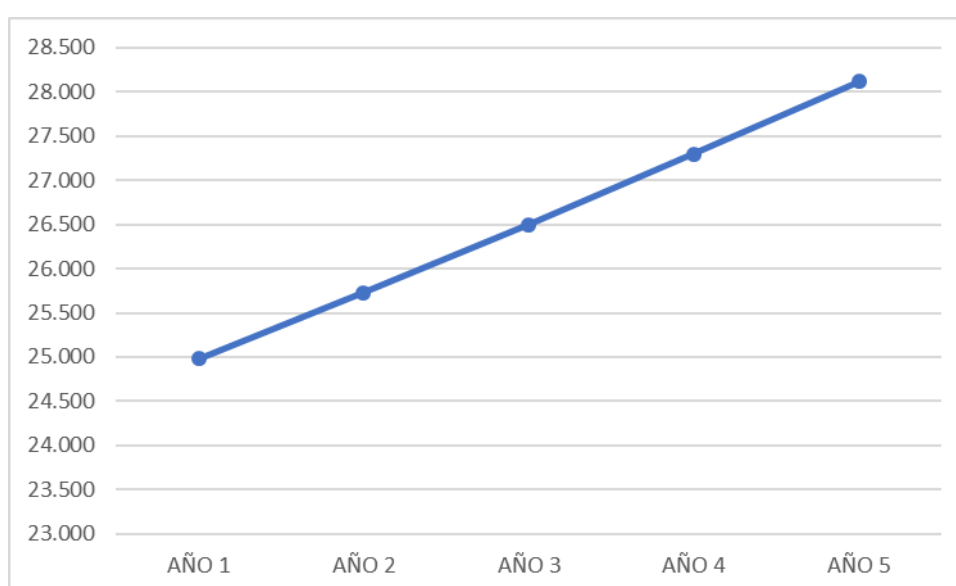
Elaborado Mónica Espinoza, 2016

Tabla 55 Proyección de la demanda

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA					
DESCRIPCIÓN	2017	2018	2019	2020	2021
SOCIOS	24980	26004	27070	28180	29335

Elaborado Mónica Espinoza, 2016

La demanda al año 5 será de 29335 socios/clientes



Gráfica 43 Proyección de la demanda

Elaborado Mónica Espinoza, 2016

Análisis de la Oferta

Es la cantidad de un bien o servicio que los productores disponen para vender a un cierto precio.

Para el análisis de la Oferta se ha considerado:

Público a quien se dirige: Socios y clientes

Competencias: 29 de octubre, el Sagrario, San Francisco

Para estimar la oferta se ha tomado en cuenta las cooperativas de Tungurahua que ofertan el mismo producto en relación a los establecimientos que posee

Tabla 56 Oferta de las Cooperativas que ofrecen el mismo producto

RAZON SOCIAL	NUMERO DE PRODUCTOS	ESTABLECIMIENTOS	TOTAL
29 DE OCTUBRE	1	1	1
EL SAGRARIO	1	2	2
SAN FRANCISCO	3	12	36
Total general			39

Fuente: SEPS 2016

Elaborado Mónica Espinoza, 2016

Proyección de la Oferta

La proyección de la Oferta se realizará en base a la tasa de población económicamente activa del 4,1%

OFERTA	39
INDICADOR	4,10%
TOTAL	2

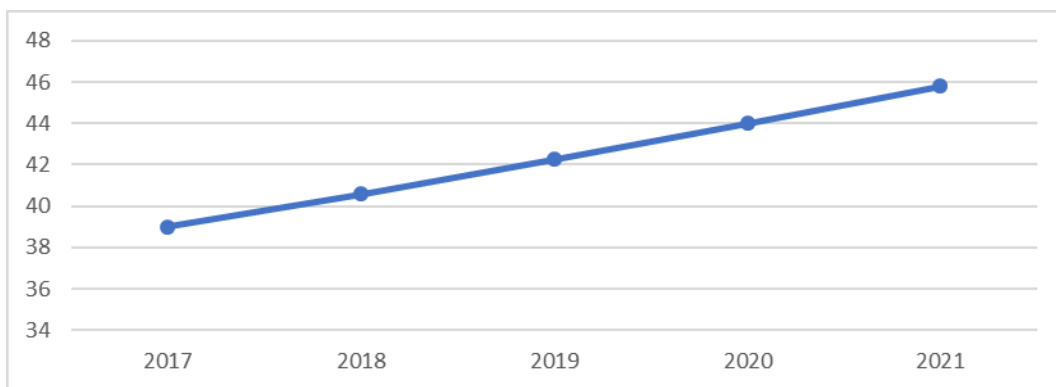
Tabla 57 Proyección de Oferta

ESTIMACIÓN DE OFERTA PROYECTA A 5 AÑOS					
	2017	2018	2019	2020	2021
OFERTA DE COOP	39	41	42	44	46

Elaborado Mónica Espinoza, 2016

Análisis

La oferta del año 2017 es de 39 de sucursales de cooperativas en relación con el mismo producto, posteriormente en el año 2021 será de 46.



Gráfica 44 Proyección de Oferta

Elaborado Mónica Espinoza, 2016

Mercado Potencial

Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización

La demanda potencial insatisfecha se calcula mediante la resta de la oferta de la demanda

$$DPI = Demanda - Oferta$$

Tabla 58 Demanda Potencial Insatisfecha

Año	Demanda	Oferta	DPI
2017	24980	39	24941
2018	26004	41	25964
2019	27070	42	27028
2020	28180	44	28136
2021	29336	46	29290

Elaborado Mónica Espinoza, 2016

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos la demanda potencial insatisfecha en el año 2017 es de 24941 números de socios/clientes y en la demanda Potencial Insatisfecha para el año 2021 será de 29290.

Comercialización del producto

El equilibrio existente entre la oferta y demanda, hemos señalado determina el equilibrio en el precio del producto, que permita su comercialización, de allí que para hacerlo atractivo debe determinarse un justo precio, en este caso una tasa de interés competitiva.

Estrategias del proyecto

Una vez que están definidos los objetivos del proyecto, así como, la recopilación de información que hace relación al socio/cliente, respecto a sus preferencias de ahorro, sus certezas y seguridades, ha de decidirse como se quiere llegar a ellos, es decir por medio de qué acciones e intervenciones necesarias para lograr las metas propuestas; estas medidas deben tener conexión determinante entre las conclusiones extraídas de las fortalezas con las debilidades que presenta la Cooperativa y que permitan conseguir el incremento del ahorro programado.

Para el efecto debemos considerar el desarrollo de las capacidades y conocimientos de la fuerza de trabajo, es decir de los Asesores de Captaciones que evidencien sus destrezas para la captación y mantenimiento los portafolios captados.

Estrategias empresariales

La estrategia, por lo general, se compone de elementos externos e internos. Los elementos externos se refieren a los medios para hacer que la Cooperativa sea efectiva y competitiva en el mercado; qué necesidades satisfacer a los socios/clientes, a qué grupos o segmentos de socios/clientes dirigirse, cómo distinguirse de la competencia, qué productos financieros o servicios ofrecer, cómo defenderse de la competencia, qué acciones tomar en función de las tendencias del mercado, cambios en la economía o movimientos políticos y sociales, etc.

Para el efecto, el análisis de objetivos permite la formulación de estrategias para alcanzar cada uno de ellos, con la aplicación de la herramienta FODA.

FODA

F: FORTALEZA

- 11 OFICINAS OPERATIVAS A NIVEL NACIONAL, como son: Tena, Riobamba, Quito, Guayaquil, Latacunga, Baños, Patate Pelileo, Pillaro y Ambato,
- Socios 164.402.
- Tasas de interés competitiva
- Monto mínimo de ahorro programado \$20.
- Acceso a promociones
- Dineros protegidos por el COSEDE (Corporación de Seguro de Depósito) hasta \$32000.
- Cooperativa en el segmento UNO de la SEPS
- Certificación de ISO

- Préstamo con la garantía de los ahorros
- Calificación de riesgos “A”
- Talento Humano Capacitado
- Marca posicionada
- Diversidad en servicios.: financieros y no financieros
- FINANCIEROS: Ahorros a la vista, Tarjeta de Débito, Remesas del exterior, pago servicios básicos, cámara de compensación 24 horas, ahorros Minicoop, ahorros New.ec, Ahorro Dorado, Préstamos, Servicios Online, Recaudaciones, OSCUS móvil, Recaudaciones, Transferencia, Remesas.
- NO FINANCIEROS, CapaciOSCUS, (capacitación a los socios/clientes) Red Médica (asistencia media, y odontológica y Seguro de Vida) \$2100.

O: OPORTUNIDADES

- Ubicación estrategia de la Cooperativa
- Permanente innovación tecnológica con un equipo humano calificado.
- Diversidad de prestación de servicios en el mercado financiero.
- Alto de grado competitividad
- Competencia de varias cooperativas

D: DEBILIDADES

- No cuenta con una cobertura nacional en el sistema de instituciones financieras
- Falta de acceso en la información de servicios a favor de la comunidad y de coordinación personalizada con socio/clientes promitentes.

A; AMENAZAS

- Competitividad

- Tasas de interés altas en la competencia.
- Falta de seguridad jurídica
- Incremento de la morosidad

La utilización de la herramienta de recopilación de información técnica por medio de FODA, permite identificar las fortalezas y debilidades que puede influir en el logro de objetivos, sobre la base de la potencialidades y limitaciones validadas durante el análisis de la situación local de la Cooperativa; así mismo permite identificar las oportunidad y amenazas del contexto externo e interno que también puede influir en los logros de objetivos.

Análisis FODA

Este análisis técnico debe permitir formular estrategias institucionales que procuren aprovechar las oportunidades y fortalezas, superar las debilidades, superar las amenazas neutralizándolas, seleccionando aquellas que se considere directamente efectivas.

EL FODA de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda., levantado para proyectar la factibilidad del proyecto de captación de recursos financieros por medio de depósitos a la vista denominados AHORRO PROGRAMADO, que le permitan contar con niveles de liquidez adecuados, evidencia que existen Asesores de Captaciones capacitados que posibilitan incursionar en nuevos productos y servicios, así como consolidar y expandir el ahorro, atrayendo nuevos mercados específicos y debidamente segmentados, mediante estrategias objetivas y soportado por el apoyo tecnológico con él cuenta la Cooperativa, ya que dispone de un sistema de calidad ISO 9001-2008 certificado, que le ha permitido el posicionamiento de la marca en la zona Sierra Centro, con un crecimiento de tamaño de activos en base a la experiencia cooperativa, a los planes sostenidos, sistemáticos y profesional del Talento Humano, diversificando y disminuyendo el

riesgo, siendo menester disminuir varias amenazas relacionadas con el incremento de la morosidad, del incertidumbre política una escalada de tasas pasivas y promociones así como la disminución de la remesas del exterior.

Estrategias de mercadotecnia

Las estrategias de marketing, también conocidas como estrategias de mercadotecnia, estrategias de mercadeo o estrategias comerciales, consisten en acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado objetivo relacionado con el marketing.

Ejemplos de objetivos de marketing pueden ser: captar un mayor número de socios/clientes, incentivar el ahorro, dar a conocer nuevos productos financieros, lograr una mayor cobertura de los productos financieros.

El diseño de las estrategias de marketing es una de las funciones del marketing. Para poder diseñar las estrategias, en primer lugar debemos analizar nuestro socios/clientes objetivo para que luego, en base a dicho análisis, podamos diseñar estrategias que se encarguen de satisfacer sus necesidades o deseos, o aprovechar sus características o costumbres.

Pero al diseñar estrategias de marketing, también debemos tener en cuenta la competencia (por ejemplo, diseñando estrategias que aprovechen sus debilidades, o que se basen en las estrategias que les estén dando buenos resultados), y otros factores tales como nuestra capacidad y nuestra inversión.

Para una mejor gestión de las estrategias de marketing, éstas se suelen dividir o clasificar en estrategias destinadas a 4 aspectos o elementos de un negocio:

Estrategias para el producto financiero, estrategias para el precio, estrategias para la plaza (o distribución), y estrategias para la promoción (o comunicación). Conjunto de elementos conocidos como las 4 Ps o la mezcla (o el mix) de marketing (o de mercadotecnia).

Estrategias de posicionamiento

La estrategia de posicionamiento es un proceso mediante el cual se desarrolla una estrategia que tiene como objetivo llevar nuestra marca, empresa o producto desde su imagen actual a la imagen que deseamos.

Cuando llevamos a cabo una estrategia de posicionamiento, es recomendable tener en cuenta los siguientes factores:

La diferenciación es un factor importante dentro del posicionamiento. Posicionarse junto a la mayoría no suele ofrecer ninguna ventaja.

El mejor posicionamiento es aquel que no es imitable, si los competidores pueden imitarlo en el corto plazo, perderemos la oportunidad de diferenciarnos.

El posicionamiento de nuestra marca tiene que proporcionar beneficios que sean relevantes para los socios/clientes.

Es importante posibilitar la integración de la estrategia de posicionamiento dentro de la comunicación de la cooperativa.

La posición que deseamos alcanzar debe ser rentable.

El posicionamiento de nuestra marca debe entenderse como un proceso de perfeccionamiento de nuestra marca, incremento de nuestro valor añadido y búsqueda de ventajas competitivas.

Estrategias de diferenciación

Antes de seleccionar las estrategias de diferenciación a implementar se debe conocer al socio/cliente y la competencia. Es importante plantearse las siguientes interrogantes: ¿Qué busca mi socio/cliente en el producto que ofrezco? ¿Qué necesidad le satisface mi producto? ¿Por qué me visita? ¿Qué ofrece mi competencia? ¿En que soy mejor que la competencia? ¿Dónde están mis socios/clientes potenciales?

Todas estas interrogantes nos ayudaran a encontrar las estrategias de diferenciación a la medida.

Para que el socio/cliente recuerde a la Cooperativa se debe destacar de la competencia, escogiendo ese atributo que le hace único y debe ser cuidadosamente seleccionado. Para la implementación del Producto denominado Ahorro Programado, la diferenciación radicará en:

- La tasa de interés
- La posibilidad de retiros totales o parciales

- La posibilidad de incrementos en cualquier momento
- La ampliación en el tiempo de permanencia del ahorro
- Promociones asociadas en función del cumplimiento del tiempo contratado

Estudio Técnico

Localización óptima

Macro localización

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Oscus Ltda., oficina matriz, se encuentra ubicada, en función de los permisos de ley otorgados, en la ciudad de Ambato, calle lalama 06-39 y bolívar, tiene un clima favorable que es adaptable a los socios/clientes, además de que las instalaciones son propias por lo que no aplican costos de arrendamiento.



Gráfica 45 Localización

Fuente: Google Map, 2016

Razones técnicas para la localización:

La Cooperativa tiene 52 años de servicios a la comunidad en la ciudad de Ambato, Agencia Sur con 7 años, Patate con 47 años, Píllaro 44 años, Baños con 43 años, Pelileo con 38 años y en otras ciudades en el Ecuador como Latacunga con 34 años, Riobamba con 7 años, Tena 5 años, Guayaquil con 3 años y Quito con 3 años.

Factores que determina la micro localización:

La existencia de una gran cantidad de factores que influyen en la determinación de la localización, origina que varíen su importancia de la industria a otra región, siendo los más comunes la mano de obra, mercado, fuentes de energía, disponibilidad de agua, medios de transporte y comunicación.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda., cuenta con todos los servicios básicos, facilidad de transporte para llegar a la institución, cuenta con profesionales calificados y con una permanente innovación de su tecnología.

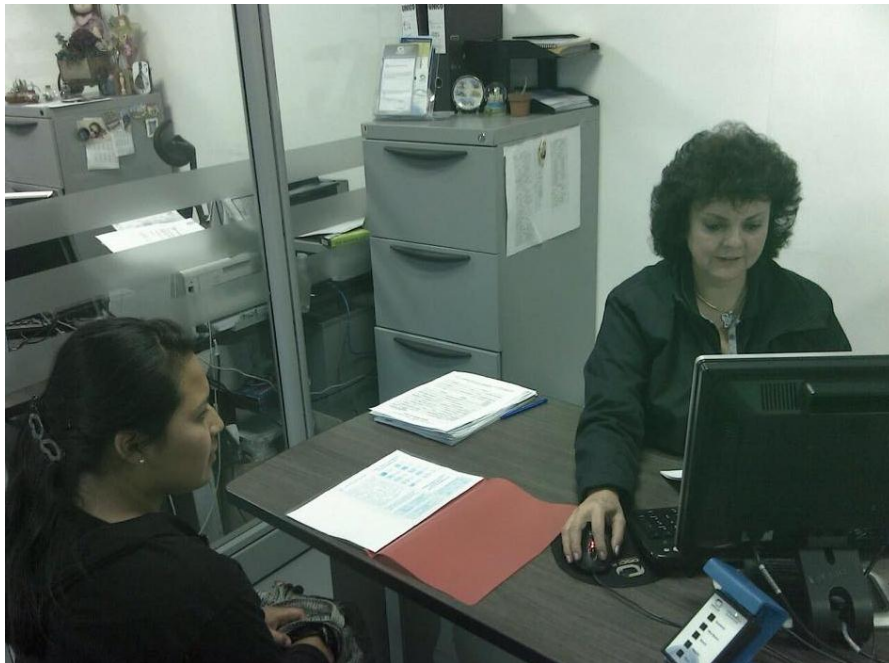
Tienen productos financieros y no financieros, cobertura a nivel Nacional con 52 años de servicios.

Micro localización

La Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda., está ubicada en las calles Lalama #0639 entre Bolívar su Sucre, frente al Colegio Bolívar, parroquia Matriz es de 11 pisos, la Oficina Operativa Centro, ubicada en el Subsuelo 1, es a través de la cual se atiende al público en los requerimientos de productos y servicios; consta de 400 metros cuadrados, en los que se encuentra el área de Cajas, Oficina

de Quejas – Reclamos, Atención al Clientes y Negocios, donde se encuentran ubicados los Asesores de Captaciones, Asesores de Negocios, Asesores de Créditos y la Gerencia de la Oficina.

El área destinada para los Asesores de Captaciones tiene un área de 2.50 metros cuadrados, cada una, y se ubican en el subsuelo uno, en la Oficina Operativa Centro, con un ambiente de calefacción, ventilación, climatización, apropiado para la atención de socios/clientes para satisfacer sus necesidades financieras.



Gráfica 46 Atención

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado por: Mónica Espinoza

Tamaño óptimo del proyecto

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, está dado por la capacidad real de generación del producto.

Partiendo de la demanda insatisfecha determinada en el Estudio de Necesidad, La Cooperativa en función del número de Asesores designados para la captación del producto Ahorro Programado, es decir 2; y, del número de personas que cada uno de ellos podría atender diariamente, según datos históricos, se obtiene un total de 2400 socios/clientes atendidos en el primer año, lo que representa el 9,62% de la demanda insatisfecha de Socios/Clientes.

- 2 Asesores de Captaciones
- 5 Socios/clientes atendidos por cada asesor
- 10 Socios/clientes atendidos diarios
- 200 Socios/clientes atendidos al mes (20 días laborables)
- 2400 Socios/clientes atendidos por año (12 meses)

Tabla 59 Tamaño Óptimo del Proyecto

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	% DE ATENCIÓN CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD DEL PROYECTO
1	24.941	9,62%	2400
2	25.964	9,62%	2498
3	27.028	9,62%	2601
4	28.136	9,62%	2707
5	29.290	9,62%	2818

Fuente, Estudio de Necesidad, 2016

Elaborado, Mónica Espinoza

Ingeniería del Proyecto.

El edificio de la Cooperativa tiene 34 años de construcción de 11 pisos, color gris, ha estado en constante adecuaciones, como cambio ascensores, readecuaciones en diferentes oficinas, cambio de cableados eléctrico datos-voz, redes, estructura de vidrio, la construcción es de hormigón armado, mampostería etc.

Análisis del Producto a Ofertar

Es una cuenta de ahorro programado en la que el Socio/Cliente decide realizar un depósito periódico durante un tiempo determinado, para un fin específico; y, para obtener un rendimiento a una tasa de interés diferenciada.

De acuerdo al propósito que tenga el Socio/Cliente para su ahorro programado tendrá las siguientes opciones: i) Ahorro Educación, ii) Ahorro Imprevistos; o, iii) Ahorro Reserva futura.

AHORRO EDUCACIÓN. - Todos los padres de familia que tienen sus hijos en edades comprendidas entre 0 y 17 años que tengan ingresos equivalentes a un salario mínimo vital y que estos provengan de sueldos, salarios, honorarios fijos o de actividades que generan rentas mediante contratos de arrendamiento o microempresas, que se encuentren ubicados en las zonas urbanas o rurales de las provincias de Tungurahua.

AHORRO RESERVA FUTURA. - Este segmento corresponde a personas desde 18 años en adelante que tengan una permanencia en su negocio o relación de dependencia, con ingresos equivalentes a un salario mínimo vital y que se encuentren ubicados en las zonas urbanas y rurales de la provincia y que requieran ahorrar para inversiones futuras (vivienda, viajes, autos, entre otros).

AHORRO IMPREVISTOS. - Personas a partir de 18 años en relación de dependencia que tengan estabilidad laboral de al menos

un año o un negocio establecido, ubicados en las zonas urbanas y rurales de la provincia y que se caractericen por ser previsivos.

Tabla 60 Tasas Pasivas para Ahorro Programado

AHORRO PROGRAMADO	TASA
De 30 a 360 días	4%

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

Los intereses se acreditarán en forma mensual según la tasa establecida, únicamente al finalizar el ahorro programado y el convenio firmado se pagará como beneficio adicional, un incentivo equivalente a un mes adicional de ahorro.

Requisitos para la Apertura de Cuentas de Ahorro Programado

- a. Copia a color de la cédula de identidad y papeleta de votación
- b. Planilla de servicio básico
- c. Depósito inicial
- d. Convenio firmado

Estrategias de valor agregado

Al manejar un mercado volátil y que su competencia se vuelve más rígida y expansiva, es menester contar con las herramientas necesarias que permitan generar a la institución una fidelización e incremento de socios/clientes mediante productos o servicios adicionales en beneficio de los socios actuales y potenciales.

De esta manera y manejando el valor agregado ayuda a generar de manera positiva una diferenciación frente a las demás instituciones financieras.

Este llamado plus permite que la empresa pueda otorgar a sus socios/clientes más de lo que originalmente se pueda dar, es lo que genera una ventaja frente a los competidores y de esta forma hace sentir más suya a la cooperativa frente a sus socios/clientes.

Entre algunas de estas estrategias y que tienen que ver directamente con las acciones emprendidas por la cooperativa se ha planteado lo siguiente:

- Al generar un ahorro programado con una cantidad mínima de \$ 20,00 se le otorgará un seguro de vida por dos meses gratis.
- Si los montos de ahorros son superiores se pueden ir aumentando paulatinamente los beneficios ya sea diversificando la cobertura del seguro y el tiempo que se le ofrece.
- Otra opción que también se ha planteado es la de otorgar una libreta de ahorro con un monto de 5 dólares para uno de los hijos del socio que permitirá tener y acrecentar el hábito del ahorro. Esto dependerá de las políticas de la organización y los estándares que se manejen dentro de la misma.
- Entregar un promocional al cumplir su contrato del ahorro programado.

Mano de Obra Directa

Una vez determinada la capacidad de producción de la planta y los procesos tecnológicos que se emplean, es necesario definir el personal requerido para el proyecto.

Para la implementación del presente proyecto trabajarán dos personas como Asesores de Captaciones, con un gasto mensual de \$ 3.052,60

Tabla 61 Presupuesto del Personal

PRESUPUESTO DE PERSONAL

	CARGO	SUELDOS (incluyen beneficios de Ley)	
		VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	Asesores de Captaciones	1.526,30	18.315,60
1	Asesores de Captaciones	1.526,30	18.315,60
		3.052,60	36.631,20

Elaborado: Mónica Espinoza

Equipos de Oficina

Las necesidades de maquinarias y equipos se deben determinar sobre la base de la capacidad del proyecto y la tecnología seleccionada. La propuesta se detallará a partir de: valor del equipamiento principal, fuentes de adquisición, capacidad y vida útil estimada.

Tabla 62 Equipo de Oficina

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
EQUIPO DE OFICINA			
Teléfono	2,00	80,00	160,00
Fax	2,00	120,00	240,00
Sumadoras CASIO	2,00	45,00	90,00
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			490,00

Elaborado: Mónica Espinoza

Materiales de Oficina

La Cooperativa proporcionará los materiales de oficina según el siguiente detalle:

Tabla 63 Suministros de Oficina

SUMINISTRO DE OFICINA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
Resmas de Papels Bond	5	3,95	19,75	237,00
Esferográficos	10	0,75	7,50	7,50
Lápices	10	0,55	5,50	5,50
Libertas de Apuntes	10	2,00	20,00	20,00
Grapadoras	4	3,00	12,00	12,00
Perforadoras	4	7,05	28,20	28,20
Sellos	10	5,00	50,00	50,00
Cartolas de Ahorro	200	0,13	26,00	312,00
Estuches para Cartolas	200	0,25	50,00	600,00
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA			218,95	1.272,20

Elaborado: Mónica Espinoza

Muebles y enseres

La Cooperativa proporcionará los siguientes muebles y enseres según el siguiente detalle:

Tabla 64 Muebles y enseres

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorios	2,00	150,00	300,00
Sillas giratorias	2,00	150,00	300,00
Archivador Horizontal de 4 gavetas	5,00	130	650,00
Archivador Vertical metalico tipo librero	5,00	200	1.000,00
archivador aereo	5,00	86	430,00
Mesa auxiliar de oficina	2,00	80	160,00
Sofá	3,00	250	750,00
reloj biometrico control de personal con huella	1,00	600	600,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			4.190,00

Elaborado: Mónica Espinoza

Equipo de Computación

Tabla 65 Equipo de computación

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadoras INTEL CORE I5	2,00	1.800,00	3.600,00
Impresora Multifunción EPSON	1,00	700,00	700,00
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACION			4.300,00

Elaborado: Mónica Espinoza

Distribución del espacio físico

El objeto de la planificación de la distribución del espacio físico consiste en permitir que los empleados trabajen con mayor eficacia.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda., ha definido su imagen a través del Manual de Imagen Corporativa, donde se mantienen los lineamientos de diseño que deberán cumplir las mismas:

Diseño Arquitectónico

Lineamientos Generales

Para el diseño de interiores se tomará en cuenta:

- La aplicación de los colores corporativos.
- El área de atención al público debe contar con espacios suficientes de fácil acceso, privacidad y tener una sala de espera cuyo diseño y complementos se consideren de forma estandarizada en todas las oficinas.
- En el ingreso a las oficinas y en las instalaciones que cuenten con varios

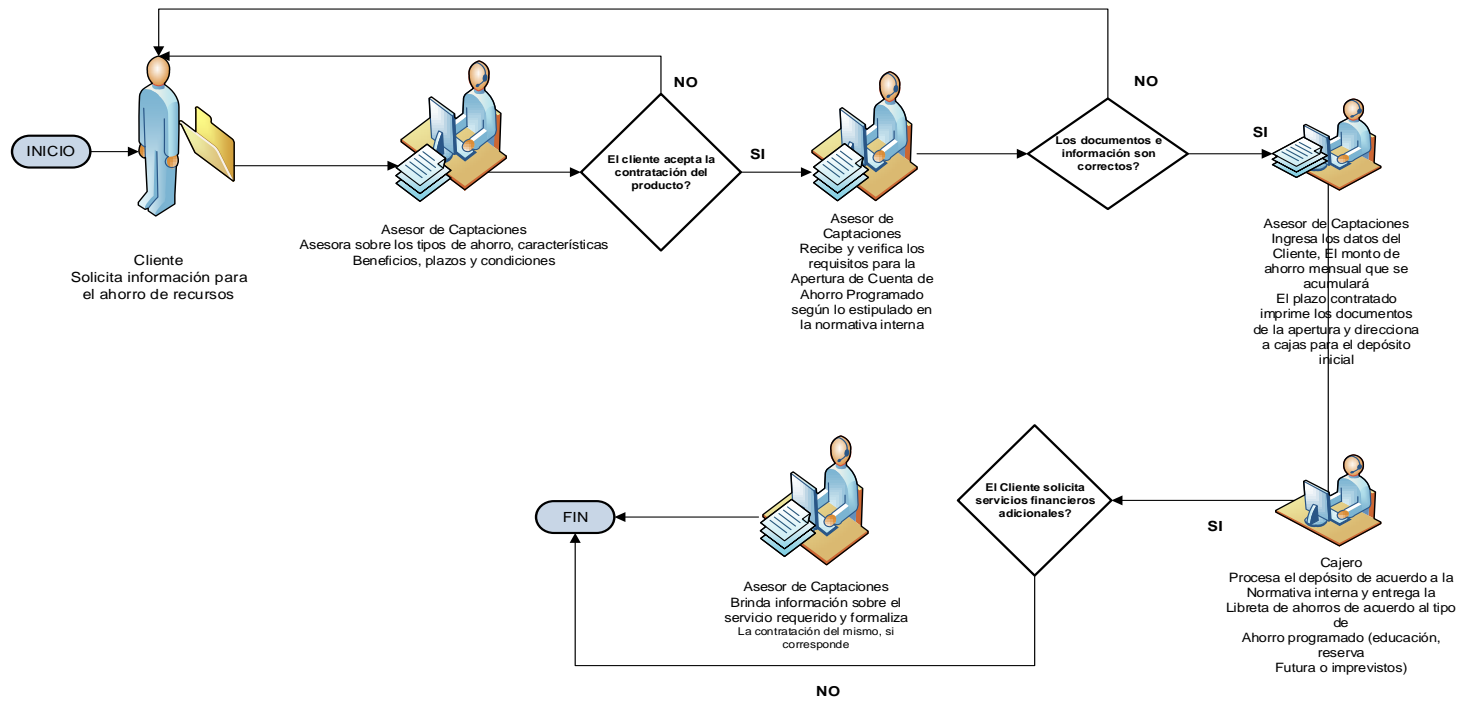
niveles se colocará rampas de acceso para personas con capacidades especiales.

- En los pisos se utilizará porcelanato antideslizante.
- En los cubículos y sillonería se utilizarán colores corporativos, se permitirá usar negro.
- En las paredes internas se deberá utilizar colores corporativos y se podrá aplicar material lavable e impermeable.
- En las gradas de acceso se utilizará materiales antideslizantes y los pasamanos podrán ser construidos en vidrio o aluminio.
- En caso de ser necesario el uso de persianas estas serán en gama de grises.
- Se considerará un área específica para la ubicación de lockers.

Procesos de comercialización directa al consumidor y final

El proceso que se realiza en la Cooperativa, para la oferta a los Socios/Clientes y potenciales usuarios del producto de ahorro programado se define en el siguiente flujograma:

FLUJO OPERATIVO PARA APERTURA DE CUENTAS DE AHORRO PROGRAMADO



Gráfica 47 Flujo para apertura de ctas de ahorro

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado, Mónica Espinoza

Estudio Organizacional

Presentación de la empresa

Nombre o razón social

La Institución objeto de estudio del presente proyecto para la implementación de un producto de Ahorro Programado es la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda.

Base filosófica

Misión

Contribuir solidariamente a elevar el nivel de vida de nuestros socios y clientes, satisfaciendo con eficiencia sus necesidades financieras.

Visión

Ser un referente en el Sistema Cooperativa en la aplicación de valores y principios de Responsabilidad Social.

Política de Calidad

Asumimos el compromiso de ofrecer servicios financieros y no financieros y a socios y clientes, sustentados en nuestra declaración de: Identidad Cooperativa, Sistema de Gestión de Calidad y Mejoramiento Continuo de los Procesos; con un equipo Humano calificado y permanente innovación tecnológica.

Imagen corporativa

Logotipo

Distintivo formado por letras, abreviaturas, etc., peculiar de una empresa, conmemoración, marca o producto grupo de letras,

En el logotipo de la Cooperativa se utiliza la fuente Eurostie Bold Extended Two, en su única aplicación, no tiene ninguna variación de estiramiento o encogimiento tampoco se puede modificar entre letras.

Los colores corporativos que serán utilizados en la marca OSCUS tienen la siguiente connotación:

AZUL: Confianza

VERDE: Vida

PLATA: Solidez



Slogan:

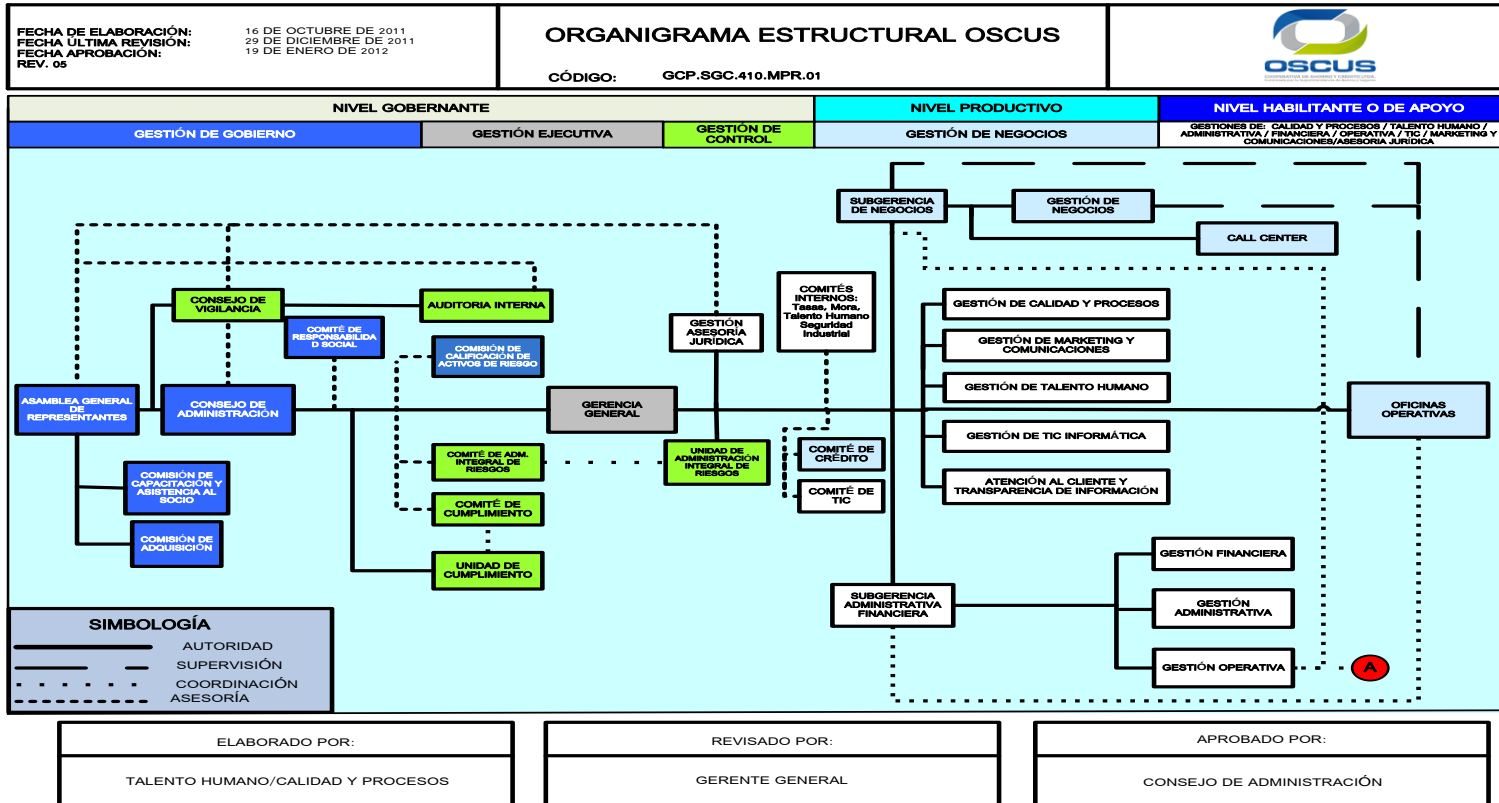
“INTELIGENCIA COOPERATIVA”

Estructura organizacional

Organigrama estructural

La Estructura Orgánica de la Cooperativa de Ahorro y Crédito SOCUS Ltda. se encuentra diseñada bajo una estructura por procesos y alineada a su Mapa de Procesos, tal cual se presenta en el siguiente diagrama:

Organigrama Estructural

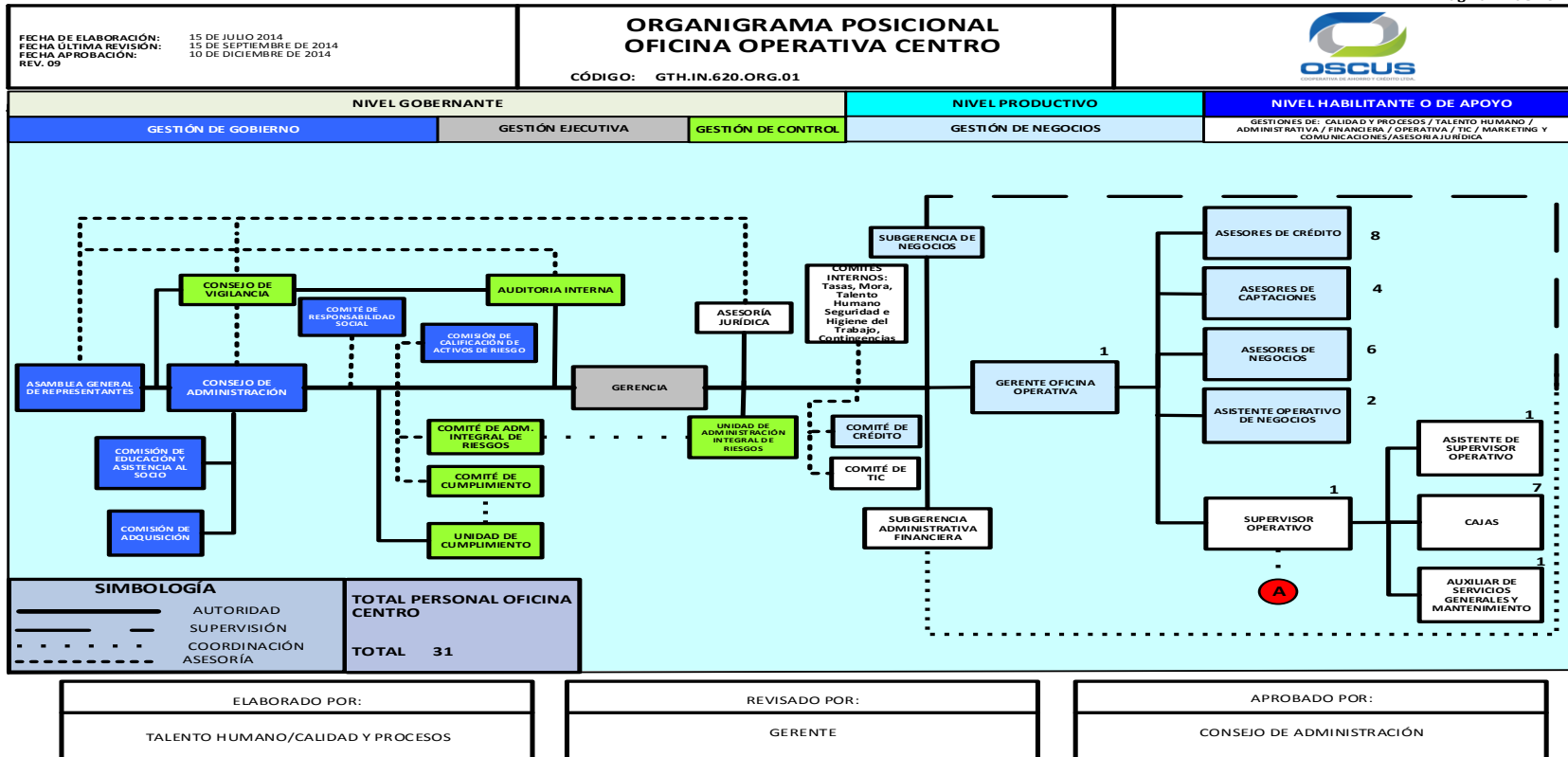


Gráfica 48 Organigrama Estructural

Fuente, OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

Organigrama de Puestos y Plazas



Gráfica 49 Organigrama de Puestos y Plazas

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

Descripción de Funciones

GTH.IN.622.FFC.60

REV. 01

FICHA DE FUNCIONES POR COMPETENCIAS

1. Datos de identificación:

Tabla 66 Datos de identificación

Puesto:	ASESOR DE CAPTACIONES
Proceso :	GESTIÓN DE NEGOCIOS
Fecha de Aprobación :	26/05/2015
Responde a :	GERENTE OFICINA OPERATIVA
Personal a su cargo :	NINGUNO
Back-Up :	ASESOR DE CAPTACIONES/ASESOR DE NEGOCIOS

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

2. Misión del puesto:

Ejecutar los procesos vinculados a la Gestión de Negocios relacionados con la captación de recursos, para cumplir con el presupuesto asignado.

1. Funciones / Unidades de Competencia de la posición:

Tabla 67 Funciones

Funciones / Unidades de Competencia	FR	CE	CM	Total	Esencial
Cumplir con los presupuestos asignados de captaciones.	5	4	4	21	SI
Gestionar la reactivación de Socios/Clientes de acuerdo al presupuesto asignado.	5	3	3	14	SI
Responder por el resultado de su medición de satisfacción de Socios/Clientes.	5	4	3	17	SI
Actualizar y verificar la información consignada por los Socios/Clientes.	5	3	3	14	NO
Mercadear los productos de colocaciones, captaciones y servicios financieros y no financieros.	4	3	3	13	NO
Autorizar el pago de tasas sobre tablero en captaciones a plazo fijo, según el nivel de competencia	5	2	2	9	NO
Cumplir los presupuestos asignados por oficina, de servicios financieros y no financieros.	5	3	3	14	NO
Realizar post venta a Socios/Clientes y notificar las sugerencias o quejas recibidas.	4	3	2	10	NO
Negociar la permanencia de Socios/Clientes o cerrar las cuentas de ahorro por requerimiento de éste o de autoridades competentes	5	4	2	13	NO
Realizar transferencias desde cuenta para pago de préstamos	4	3	2	10	NO

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

3.1. Elementos de Competencia de Funciones Clave:

Tabla 68 Elementos de competencia de funciones

Funciones / Unidades de Competencia	Tareas / Elemento de Competencia
Cumplir con los presupuestos asignados de captaciones.	Negociar y captar Certificados de Depósitos a Plazo.
	Negociar y aperturar Cuentas de Ahorro.
Responder por el resultado de su medición de satisfacción de Socios/Clientes	Asesorar a los Socios/Clientes en los productos y servicios que oferta la Institución.
	Brindar atención con altos niveles de calidad a los Socios/Clientes.
Gestionar la reactivación de Socios/Clientes de acuerdo al presupuesto asignado	Realizar visitas o llamadas telefónicas a Socios/Clientes
	Ingresar en el Reporte de Mercadeo/Postventa
	Cumplir el presupuesto asignado

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

4. Indicadores de gestión posicionales:

Tabla 69 Indicadores de gestión posicionales

Funciones / Unidades de Competencia	Clientes	Indicadores de gestión	Fórmula de cálculo	Meta a Alcanzar (%)	Unidad de Medida	Fuente de Verificación
Cumplir con los presupuestos asignados de captaciones, medido desde enero hasta la fecha de evaluación	Cooperativa OSCUS	Eficacia.	(Presupuesto de Captaciones ejecutado/ Presupuesto de Captaciones asignado) * 100	90	Porcentaje	Medición de presupuestos
Responder por el resultado de su medición de satisfacción de Socios/Clientes, el promedio desde enero hasta la fecha de evaluación	Cooperativa OSCUS	Satisfacción	Nivel de satisfacción	75	Porcentaje	Informe de Medición de la Satisfacción – Call Center
Gestionar la reactivación de Socios/Clientes de acuerdo al presupuesto asignado, medido desde enero hasta la fecha de evaluación	Cooperativa OSCUS	Eficacia	(Socios Clientes reactivados/ Socios Clientes gestionados) *100	10	Porcentaje	Reporte de Mercadeo/Postventa

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

5. Matriz de competencias:

Tabla 70 Matriz de competencias

Funciones / Unidades de Competencia	Competencias Técnicas	Competencias Conductuales	Competencias Emocionales
Cumplir con los presupuestos asignados de captaciones	Control de Gestión. Planificación.	Orientación a resultados grado C. Construcción de relaciones grado B.	Perseverancia. Proactividad.
Responder por el resultado de su medición de satisfacción de Socios/Clientes	Técnicas de Asistencia Administrativa.	Orientación/Asesoramiento grado B Orientación a la Calidad en el Servicio grado B	Minuciosidad. Amabilidad.
Gestionar la reactivación de Socios/Clientes de acuerdo al presupuesto asignado	Mercadotecnia	Orientación a la Calidad en el Servicio grado B Orientación/Asesoramiento grado B	Amabilidad. Expresión oral

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

6. Competencias conductuales / Grados:

Tabla 71 Competencias conductuales

Competencia / Definición	Competencia - Grado	Descripción	Requerimiento de selección	Requerimiento de capacitación
CONSTRUCCIÓN DE RELACIONES: Establece, mantiene y amplía relaciones duraderas con personas o grupos clave, cruciales para el logro de metas.	Construcción de relaciones grado B	Establece relaciones duraderas con personas que apoyen o ayuden a alcanzar un objetivo determinado.	X	
ORIENTACIÓN A RESULTADOS: Es la actitud dirigida a cumplir o superar los objetivos y metas con criterios de legalidad y oportunidad bajo estándares de eficiencia y alto desempeño.	Orientación a resultados grado C	Alcanza o supera los resultados frente a estándares fijados por la institución	X	
ORIENTACIÓN/ASESORAMIENTO: Generar y exponer ideas que faciliten la toma de decisiones de otras personas en base al conocimiento de las situaciones que demandan su asesoramiento. Implica que las alternativas	Orientación/Asesoramiento grado B	Analiza situaciones de sus asesorados ofreciendo sugerencias y criterios asertivos y oportunos que orienten la toma de decisiones de los demás.	X	X

Competencia / Definición	Competencia - Grado	Descripción	Requerimiento de selección	Requerimiento de capacitación
propuestas sean aceptadas y aplicadas por los demás.				
ORIENTACIÓN A LA CALIDAD EN EL SERVICIO: Identificar, entender y satisfacer las necesidades de los usuarios de forma oportuna, superando sus expectativas. Entendiéndose como usuarios a los Socios/Clientes o cliente interno.	Orientación a la Calidad en el Servicio grado B	Mantiene una actitud de disponibilidad con el usuario. Se responsabiliza personalmente para atender o resolver con rapidez, sin presentar pretextos o excusas frente a él. Además, ofrece información complementaria que le pueda ser de utilidad o beneficio.	X	X

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

7. Educación formal requerida:

Tabla 72 Educación formal

Nivel de educación formal	Títulos requeridos	Indique el área de conocimientos formales (Ej.: administración, economía, etc.)
Carrera Universitaria Completa	Título Profesional de tercer o cuarto nivel	Administración de Empresas Marketing y Publicidad Banca y Finanzas Economía Contabilidad y Auditoría Ingeniería Comercial Gestión de Proyectos

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

8. Capacitación adicional requerida:

Tabla 73 Capacitación adicional

Curso / Seminario / Pasantía	Especifique el número de horas del curso/seminario/pasantías requerido	Indique el área de conocimientos formales (Ej.: administración, economía, etc.)
Ventas	16	Finanzas, Banca, Seguros
Atención al Cliente	16	Servicio al cliente

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

9. Competencias Técnicas:

Tabla 74 Competencias Técnicas

Competencias Técnicas	Requerimiento de selección	Requerimiento de capacitación
Control de Gestión		X
Planificación	X	X
Técnicas de Asistencia Administrativa	X	X
Mercadotecnia		X

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

10. Experiencia laboral requerida:

Tabla 75 Experiencia laboral

Dimensiones de experiencia	Detalle
1. Tiempo de experiencia:	5 años
2. Experiencia en Instituciones de tipo:	Comercial Financiero Público Servicios
3. Experiencia en puestos de tipo:	Asistencial Analista Oficial Profesional Asesor
4. Experiencia en otras posiciones internas:	Según políticas institucionales

Fuente: OSCUS, 2016

Elaborado: Mónica Espinoza

Marco legal

Perteneciente a la Economía Popular y Solidaria, ésta es una institución financiera controlada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, cuyo marco regulatorio nace de la Constitución de la República, Código Orgánico Monetario y Financiero, la Ley de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento.

Tipo de empresa capital social

La Cooperativa es una Compañía Limitada, dedicada a la intermediación financiera con el público, su capital está compuesto por los Certificados de Aportación fijados en el Estatuto Social.

Análisis social

Del análisis efectuado se puede determinar que el impacto social de OSCUS está relacionado con:

- Incentivar la aplicación de los valores culturales, familiares y cívicos.
- Facilitar la atención a las personas con capacidades diferentes dotando de la infraestructura adecuada.
- Procurar la inclusión de personas con capacidades diferentes, a su nómina de trabajadores.
- Estudio Económico y Financiero

Análisis Financiero

Inversión

Dentro de los valores que representan la inversión inicial corresponden a los rubros de Activos Fijos, los mismos que son esenciales en la correcta marcha de la intermediación financiera, y en especial la prestación del nuevo producto de captaciones durante el primer año en la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda., oficina centro. El monto que corresponde a la inversión inicial es de USD 53.980,00; estructurado de la siguiente forma:

Tabla 76 Inversión Inicial

INVERSION INICIAL	
DETALLE	INVERSION
Activos Fijos	\$8.980,00
Adecuaciones e instalaciones	\$15.000,00
Efectivo	\$30.000,00
INVERSION INICIAL O COSTO TOTAL DEL PROYECTO	\$53.980,00

Elaborado: Mónica Espinoza

Inversión en Activos Fijos

Para la ejecución del proyecto para la implementación de un nuevo producto de captaciones Ahorro Programado se necesitará los siguientes bienes materiales que constituyen en activos fijos.

Tabla 77 Inversión en Activos Fijos.

PRESUPUESTO DE ACTIVOS FIJOS

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Computadoras INTEL CORE I5	2,00	1.800,00	3.600,00
Impresora Multifunción EPSON	1,00	700,00	700,00
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACION			4.300,00
EQUIPO DE OFICINA			
Teléfono	2,00	80,00	160,00
Fax	2,00	120,00	240,00
Sumadoras CASIO	2,00	45,00	90,00
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			490,00
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	2,00	150,00	300,00
Sillas giratorias	2,00	150,00	300,00
Archivador Horizontal de 4 gavetas	5,00	130	650,00
Archivador Vertical metalico tipo librero	5,00	200	1.000,00
archivador aereo	5,00	86	430,00
Mesa auxiliar de oficina	2,00	80	160,00
sofa	3,00	250	750,00
reloj biometrico control de personal con huella	1,00	600	600,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			4.190,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			8.980,00

Elaborado: Mónica Espinoza

Gastos Administrativos

Corresponden a los gastos incurridos en el período para el adecuado desenvolvimiento y puesta en marcha del producto Ahorro Programado. Para la determinación de los gastos de administración se procederá con el análisis de los siguientes presupuestos:

Tabla 78 Presupuesto del Personal

PRESUPUESTO DE PERSONAL

	CARGO	SUELDOS (incluyen beneficios de Ley)	
		VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
		1	Asesores de Captaciones
1	Asesores de Captaciones	1.526,30	18.315,60
		3.052,60	36.631,20

Elaborado: Mónica Espinoza

Tabla 79 Rol de pagos

CARGO	SUELDO MENSUAL	TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES		TOTAL DEDUCCIONES	LIQUIDO A RECIBIR
			9,45% AP. PERS.	ANTICIP OS		
Asesor	\$ 1.200,00	1.200,00	\$ 113,40		\$ 113,40	\$ 1.086,60
Asesor	\$ 1.200,00	1.200,00	\$ 113,40		\$ 113,40	\$ 1.086,60
TOTAL	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 226,80	\$-	\$ 226,80	\$ 2.173,20

Elaborado: Mónica Espinoza

Tabla 80 Provisiones Rol de Pagos

CARGO	IESS	PROVISIONES			FONDO DE RESERVA A PARTIR 2DO AÑO	SUELDO Y PROVISIONES A PARTIR DEL 2DO AÑO
	12,15% APORTE PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES		
Asesor	\$ 145,80	\$ 100,00	\$ 30,50	\$ 50,00	100,00	1626,30
Asesor	\$ 145,80	\$ 100,00	\$ 30,50	\$ 50,00	100,00	1626,30
TOTAL	\$ 291,60	\$ 200,00	\$ 61,00	\$ 100,00	\$ 200,00	\$ 3.252,60

Elaborado: Mónica Espinoza

Tabla 81 Servicios Básicos Cooperativa Catar

SERVICIOS BASICOS COOPERATIVA OSCUS

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Luz eléctrica	500Kw/h	1,41	68,59	70,00	840,00
Agua Potable	25 m3	5,24	20,00	25,24	302,88
Teléfono	1750 min	31,00	30,00	61,00	732,00
Servicio de Internet	3500 mb	50,00		50,00	600,00
TOTAL SERVICIOS BASICOS		87,65	118,59	206,24	2.474,88

Elaborado: Mónica Espinoza

Tabla 82 Presupuesto de materiales de limpieza

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
MATERIALES DE LIMPIEZA				
Jabones	2	2,50	5,00	60,00
Detergentes	1	2,50	2,50	30,00
Escobas	1	5,00	5,00	60,00
cestos de basura	2	3,00	6,00	72,00
TOTAL SUMINISTROS DE LIMPIEZA			18,50	222,00

Elaborado: Mónica Espinoza

Tabla 83 Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS DE ADMINISTRACION	Año 2017
Sueldo del Personal	36.631,20
Depreciación de Activos Fijos	1.380,93
Servicios Básicos	2.474,88
Suministros de Oficina	1.272,20
Materiales de aseo y Limpieza	222,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	41.981,21

Elaborado: Mónica Espinoza

Tabla 84 Presupuesto de Gastos de Ventas

PRESUPUESTO GASTOS DE VENTAS

GASTOS DE VENTA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
Tripticos	2000	0,10	200,00	2.400,00
Radio	1	500	500,00	6.000,00
Prensa	1	300	300,00	3.600,00
Asesor de publicidad	2	800	1.600,00	19.200,00
TOTAL			2.600,00	31.200,00

Elaborado: Mónica Espinoza

Depreciaciones

La depreciación de los activos fijos se efectuará en función de su vida útil y del método de depreciación a utilizar, de acuerdo a lo determinado por el SRI para que éste gasto sea considerado como deducible no deberá superar los siguientes porcentajes:

- Vehículos: 20% anual por 5 años
- Maquinaria y Equipos: 10% anual por 10 años.
- Muebles y Enseres: 10% anual por 10 años.
- Equipo de Cómputo: 33,33% anual por 3 años.
- Inmueble (excepto terrenos) naves, aeronaves, barcasas y similares: 5 % por 20 años

Tabla 85 Depreciación de Activos

ACTIVOS FIJOS	CANTIDAD	VALOR	VIDA UTIL	VALOR RESIDUAL UNITARIO	VALOR RESIDUAL TOTAL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION VALOR UNITARIO	DEPRECIACION VALOR ANUAL TOTAL
EQUIPOS DE COMPUTACION								
Computadoras INTEL CORE I5	2	1800	3	594	1188	33%	402,00	804,00
Impresora Multifunción EPSON	1	700	3	231	231	33%	156,33	156,33
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACION					1419			960,33
EQUIPO DE OFICINA								
Teléfono	2	80	10	8	16	10%	7,20	14,40
Fax	2	120	10	12	24	10%	10,80	21,60
Sumadoras CASIO	2	45	10	4,5	9	10%	4,05	8,10
TOTAL EQUIPO DE OFICINA					49			44,10
MUEBLES Y ENSERES								
Escritorios	2	150	10	15	30	10%	13,50	27,00
Sillas giratorias	2	150	10	15	30	10%	13,50	27,00
Archivador Horizontal de 4 gavetas	5	130	10	3	15	10%	12,70	63,50
Archivador Vertical metalico tipo librero	5	200	10	5	25	10%	19,50	97,50
archivador aéreo	5	86	10	5	25	10%	8,10	40,50
Mesa auxiliar de oficina	2	80	10	50	100	10%	3,00	6,00
Sofá	3	250	10	60	180	10%	19,00	57,00
reloj biometrico control de personal con huella	1	600	10	20	20	10%	58,00	58,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES					60			376,50
TOTAL								1380,93

Elaborado: Mónica Espinoza

Tabla 86 Proyección de Gastos

DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	GASTOS		AÑO 1	GASTOS		AÑO 2	GASTOS		AÑO 3	GASTOS		AÑO 4	GASTOS		AÑO 5
		FIJOS	VAR.		FIJOS	VAR.		FIJOS	VAR.		FIJOS	VAR.		FIJOS	VAR.	
GASTOS ADMINISTRATIVOS																
SUMINISTROS DE OFICINA				2027,4			2050,1			2073,1			2096,3			2119,8
Resmas de Papels Bond	19,8	19,8		237,0	20,0		239,7	20,2		242,3	20,4		245,1	20,6		247,8
Esferográficos	7,5	7,5		90,0	7,6		91,0	7,7		92,0	7,8		93,1	7,8		94,1
Lápices	5,5	5,5		66,0	5,6		66,7	5,6		67,5	5,7		68,2	5,8		69,0
Libertas de Apuntes	20,0	20,0		240,0	20,2		242,7	20,5		245,4	20,7		248,2	20,9		250,9
Grapadoras	12,0	12,0		144,0	12,1		145,6	12,3		147,2	12,4		148,9	12,5		150,6
Perforadoras	28,2	28,2		338,4	28,5		342,2	28,8		346,0	29,2		349,9	29,5		353,8
Sellos	50,0	50,0		600,0	50,6		606,7	51,1		613,5	51,7		620,4	52,3		627,3
Cartolas de Ahorro	26,0	26,0		312,0	26,3		315,5	26,6		319,0	26,9		322,6	27,2		326,2
GASTOS DE PERSONAL				36631,2			39441,5			39883,2			40329,9			40781,6
Sueldos personal administrativo	2400,0	2400,0		28800,0	2426,9		29122,6	2454,1		29448,7	2481,5		29778,6	2509,3		30112,1
Decimo Tercero	200,0	200,0		2400,0	202,2		2426,9	204,5		2454,1	206,8		2481,5	209,1		2509,3
Decimo Cuarto	61,0	61,0		732,0	61,7		740,2	62,4		748,5	63,1		756,9	63,8		765,3
Fondos de Reserva	200,0				200,0		2400,0	202,2		2426,9	204,5		2454,1	206,8		2481,5
Vacaciones	100,0	100,0		1200,0	101,1		1213,4	102,3		1227,0	103,4		1240,8	104,6		1254,7
Aporte Patronal	291,6	291,6		3499,2	294,9		3538,4	298,2		3578,0	301,5		3618,1	304,9		3658,6
GASTOS DE LIMPIEZA				222,0			224,5			227,0			229,5			232,1
Jabones	5,0	5,0		60,0	5,1		60,7	5,1		61,4	5,2		62,0	5,2		62,7
Detergentes	2,5	2,5		30,0	2,5		30,3	2,6		30,7	2,6		31,0	2,6		31,4
Escobas	5,0	5,0		60,0	5,1		60,7	5,1		61,4	5,2		62,0	5,2		62,7
cestos de basura	6,0	6,0		72,0	6,1		72,8	6,1		73,6	6,2		74,4	6,3		75,3
GASTOS SERVICIOS BASICOS				2474,9			2486,7			2498,6			2510,6			2522,8
Luz eléctrica	70,0	1,4	68,6	840,0	1,4	68,6	840,2	1,4	68,6	840,4	1,5	68,6	840,6	1,5	68,6	840,8
Agua Potable	25,2	5,2	20,0	302,9	5,3	20,0	303,6	5,4	20,0	304,3	5,4	20,0	305,0	5,5	20,0	305,7
Teléfono	61,0	31,0	30,0	732,0	31,3	30,0	736,2	31,7	30,0	740,4	32,1	30,0	744,6	32,4	30,0	748,9
Servicio de Internet	50,0	50,0		600,0	50,6		606,7	51,1		613,5	51,7		620,4	52,3		627,3
GASTOS OPERACIONALES																
Gasto Provision Cuentas Incobrables	5760,0			5760,0	5996,2		5996,2	6242,0		6242,0	6497,9		6497,9	6764,3		6764,3
OTROS GASTOS				7380,9			7595,6			7516,1			6624,5			6693,9
Depreciacion de activos	115,1	115,1		1380,9	115,1		1380,9	115,1		1380,9	35,1		420,6	35,1		420,6
Seguridad y guardiana	400,0	400,0		4800,0	404,5		4853,8	409,0		4908,1	413,6		4963,1	418,2		5018,7
Mantenimiento de Equipo de computo	100,0		100,0	1200,0		101,1	1213,4		102,3	1227,0		103,4	1240,8		104,6	1254,7
GASTOS DE VENTAS				31200,0			31482,2			31834,8			32191,4			32551,9
Tripticos	200,0		200,0	2400,0		202,2	2426,9		204,5	2454,1		206,8	2481,5		209,1	2509,3
Radio	500,0	500,0		6000,0	500,0		6000,0	505,6		6067,2	511,3		6135,2	517,0		6203,9
Prensa	300,0	300,0		3600,0	303,4		3640,3	306,8		3681,1	310,2		3722,3	313,7		3764,0
Asesor de marketing	1600,0		1600,0	19200,0		1617,9	19415,0		1636,0	19632,5		1654,4	19852,4		1672,9	20074,7
TOTAL GASTOS		4642,8	2018,6	85696,4	10884,0	2039,9	89276,7	11183,3	2061,4	90274,8	11413,3	2083,1	106742,5	11734,4	2105,2	91666,5

Elaborado: Mónica Espinoza

Estructura de Financiamiento.

Dentro del estudio para el financiamiento, este permitirá determinar cuál es la estructura que será necesaria para obtener los recursos y poner en ejecución el proyecto.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda, será la encargada de financiar el proyecto para la creación del producto Ahorro Programado, es decir estará financiando con sus propios recursos, esto implica que no habrá la necesidad de obtener financiamiento externo, siendo necesario capital para 2 requerimientos básicos:

Poner en marcha el producto, es decir al mercado, capital para cubrir el gasto corriente, y de esta manera satisfacer las necesidades financieras de los socios y clientes de la oficina centro de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda.

Ingresos y Egresos de Capital del Proyecto

Para la determinación de los ingresos relacionados con este proyecto, hay que tomar en consideración el número de socios y clientes con los cuales trabaja la oficina centro, para lo cual hay que analizar el tamaño del proyecto el mismo que fue definido en el estudio técnico, relacionado con la demanda insatisfecha.

Tabla 87 Socios Iniciales

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	%	NUMERO DE SOCIOS INICIALES DEL PROYECTO
2017	54.851	4,38%	2.400,00

Elaborado: Mónica Espinoza

Proyección de los Socios

Esta proyección tiene como fundamento la tasa de crecimiento del PEA del cantón Ambato

Tabla 88 Proyección de Socios Cooperativa OSCUS

PROYECCION DE SOCIOS COOPERATIVA OSCUS					
DESCRIPCIÓN	2017	2018	2019	2020	2021
SOCIOS	2400	2498	2601	2707	2818

Elaborado: Mónica Espinoza

Ingresos por Ahorro Programado (Captaciones)

Los datos son obtenidos de las encuestas efectuadas en el estudio de mercado, en función de que un socio tiene la posibilidad de ahorrar mensualmente USD 20,00.

Es por esto que el ahorro mensual sería así:

$USD20 \times 2400 = 48.000$ ahorro mensual

Es decir, el ahorro anual para el año 2017 sería de USD 576.000, para la proyección de los años siguientes se utiliza el mismo método de cálculo es decir la tasa de crecimiento del PEA del cantón Ambato.

Tabla 89 Proyección de los ingresos captaciones

PROYECCION DE LOS INGRESOS CAPTACIONES					
	2017	2018	2019	2020	2021
Socios	2.400	2.498	2.601	2.707	2.818
Programado	576.000,00	599.616,00	624.200,26	649.792,47	676.433,96
TOTAL	576.000,00	599.616,00	624.200,26	649.792,47	676.433,96

Elaborado: Mónica Espinoza

Costo por Captaciones

De acuerdo a lo descrito en la Ingeniería del Proyecto, la tasa Pasiva anual que la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda. Pagará en Ahorro Programado a sus socios/clientes es del 4%.

Tabla 90 Costo por captaciones

COSTO POR CAPTACIONES						
	INTERES ANUAL PAGADO	2017	2018	2019	2020	2021
Programado	4,0%	34.560	35.977	37.452	38.988	40.586
TOTAL		34.560	35.977	37.452	38.988	40.586

Elaborado: Mónica Espinoza

5.3.3. Ingresos por Colocaciones

Los créditos serán colocados a un plazo mínimo de 1 mes y hasta 36 meses, esto en función del monto y de acuerdo a lo definido en el Reglamento de Crédito y Cobranza de la Cooperativa.

En la oficina centro de acuerdo al histórico se colocan más de 50 operaciones de crédito mensuales, sin embargo, para efectos de este estudio la colocación de la

cartera será en función de lo que se capte de recursos con la implementación de este nuevo producto de captaciones Ahorro Programado:

Tabla 91 Proyección Colocaciones

PROYECCION COLOCACIONES					
	2017	2018	2019	2020	2021
Número de créditos	83	87	90	94	98

Elaborado: Mónica Espinoza

Además, la proyección del ahorro promedio será constante, en vista que los factores macroeconómicos sean positivos en el cantón Ambato, es necesario actuar en base a la premisa de ciertos factores de incertidumbre que pudieran afectar la demanda.

Para la Cooperativa OSCUS Ltda oficina centro es necesario incentivar a una cultura de ahorro, lo que hace que la tasa con la que se va a trabajar es con promedios considerando que se podrá colocar más al obtener mayores captaciones a través del producto Ahorro Programado

De igual manera en función del mercado y de acuerdo al Banco Central de Ecuador el porcentaje de morosidad en el pago del crédito es de un 10%, y un interés por mora del 3%

Tabla 92 Cartera de créditos e intereses

CARTERA DE CREDITOS E INTERESES ANUALES RECIBIDOS POR COLOCACIONES

AÑOS	No. DE PRESTAMOS	AHORRO PROMEDIO MENSUAL	CARTERA PROMEDIO COLOCADA	TOTAL CARTERA PROMEDIO A COLOCAR	TIPO DE PRESTAMO A OTORGAR		TASA DE INTERES ANUAL	MONTO PROMEDIO RECIBIDO POR MONTO ANUAL 23%
					CONSUMO 63%	MICROCREDITO 37%		
2017	83	240	6.916	576.000	362.880	213.120	15,93	132.480
2018	87	240	6.916	599.616	377.758	221.858	15,93	137.912
2019	90	240	6.916	624.200	393.246	230.954	15,93	143.566
2020	94	240	6.916	649.792	409.369	240.423	15,93	149.452
2021	98	240	6.916	676.434	426.153	250.281	15,93	155.580

Elaborado: Mónica Espinoza

Tabla 93 Proyección de Ingresos por morosidad

PROYECCION DE INGRESOS POR MOROSIDAD									
2017		2018		2019		2020		2021	
INGRESO POR MOROSIDAD 10%	INTERES POR MORA 3%	PROVISION POR MORA 10%	INTERES POR MORA 3%	PROVISION POR MORA 10%	INTERES POR MORA 3%	PROVISION POR MORA 10%	INTERES POR MORA 3%	PROVISION POR MORA 10%	INTERES POR MORA 3%
57.600	17.280	59.962	17.988	62.420	18.726	64.979	19.494	67.643	20.293

Elaborado: Mónica Espinoza

Tabla 94 Total recuperados por créditos

TOTAL RECUPERADO POR CREDITOS COLOCADOS MAS INTERESES					
DETALLE	AÑOS				
	2017	2018	2019	2020	2021
CREDITO DE CONSUMO	362.880	377.758	393.246	409.369	426.153
CREDITO MICROCREDITO	213.120	221.858	230.954	240.423	250.281
INTERES ANUAL	132.480	137.912	143.566	149.452	155.580
TOTAL RECUPERADO	708.480	737.528	767.766	799.245	832.014

Elaborado: Mónica Espinoza

Estados Financieros

Tabla 95 Estado de Pérdidas y Ganancias

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS SUCURSAL
EN USD (DOLARES)
PROYECCIÓN A 5 AÑOS

	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS OPERATIVOS					
Intereses ganados en Cartera de Créditos	132.480,00	137.911,68	143.566,06	149.452,27	155.579,81
Intereses por mora en cartera de créditos	17.280,00	17.988,48	18.726,01	19.493,77	20.293,02
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	149.760,00	155.900,16	162.292,07	168.946,04	175.872,83
(-) GASTOS OPERATIVOS					
Intereses pagados a Depósitos de Ahorros	23.040,00	23.984,64	24.968,01	25.991,70	27.057,36
(-) Gastos Administrativos					
Sueldos del personal	36.631,20	39.441,47	39.883,21	40.329,91	40.781,60
Depreciacion	1.380,93	1.380,93	1.380,93	420,60	420,60
Servicios Básicos	2.474,88	2.502,60	2.530,63	2.558,97	2.587,63
Suministros de Oficina	2.027,40	2.050,11	2.073,07	2.096,29	2.119,76
Materiales de Aseo y Limpieza	222,00	224,49	227,00	229,54	232,11
Seguridad y guardiana	4.800,00	4.853,76	4.908,12	4.963,09	5.018,68
Mantenimiento de Equipo de computo	1.200,00	1.213,44	1.227,03	1.240,77	1.254,67
(-) Gastos de Ventas					
Publicidad y propaganda	31.200,00	31.482,24	31.834,84	32.191,39	32.551,93
(-) Otros egresos					
Gasto Provision Cuentas Incobrables	5.760,00	5.996,16	6.242,00	6.497,92	6.764,34
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	108.736,41	113.129,83	115.274,85	116.520,19	118.788,69
UTILIDAD BRUTA	41.023,59	42.770,33	47.017,22	52.425,85	57.084,14
15% Participación trabajadores	6.153,54	6.415,55	7.052,58	7.863,88	8.562,62
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	34.870,05	36.354,78	39.964,63	44.561,98	48.521,52
22% Impuesto a la Renta	7.671,41	7.998,05	8.792,22	9.803,63	10.674,73
UTILIDAD NETA	27.198,64	28.356,73	31.172,41	34.758,34	37.846,78

Elaborado: Mónica Espinoza

Flujo de Caja Proyectado

Tabla 96 Flujo de caja

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS LTDA.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO SUCURSAL
EN USD (DOLARES)
PROYECCIÓN A 5 AÑOS

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Recursos propios	53.980,00					
INGRESOS O FUENTES DE CAPITAL						
Intereses ganados en cartera de créditos		132.480,00	137.911,68	143.566,06	149.452,27	155.579,81
Ahorro programado		576.000,00	599.616,00	624.200,26	649.792,47	676.433,96
Intereses por mora en Cartera de Créditos		17.280,00	17.988,48	18.726,01	19.493,77	20.293,02
INGRESO EN EFECTIVO DEL MES		725.760,00	755.516,16	786.492,32	818.738,51	852.306,79
EGRESOS O USOS DE CAPITAL						
(-) GASTOS OPERATIVOS						
Cartera de Créditos		576.000	599.616	624.200	649.792	676.434
Intereses pagados a Depósitos de Ahorros		23.040	23.985	24.968	25.992	27.057
(-) Gastos Administrativos						
Sueldos del personal		36.631	39.441	39.883	40.330	40.782
Servicios Básicos		2.475	2.503	2.531	2.559	2.588
Suministros de Oficina		2.027	2.050	2.073	2.096	2.120
Materiales de Aseo y Limpieza		222	224	227	230	232
(-) Gastos de Ventas						
Publicidad		31.200	31.482	31.835	32.191	32.552
(-) Otros egresos						
Seguridad		4.800	4.854	4.908	4.963	5.019
Mantenimiento de Equipo de computo		1.200	1.213	1.227	1.241	1.255
TOTAL DE EGRESOS		677.595,48	705.368,74	731.852,17	759.394,13	788.037,71
FLUJO OPERACIONAL (A-B)	53.980	48.165	50.147	54.640	59.344	64.269
INGRESOS NO OPERACIONALES						
EGRESOS NO OPERACIONALES						
FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)						
FLUJO NETO GENERADO (C-F)	53980	48.165	50.147	54.640	59.344	64.269
SALDO INICIAL DE CAJA		53.980	102.145	152.292	206.932	266.276
SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	53980	102.145	152.292	206.932	266.276	330.546

Elaborado: Mónica Espinoza

Evaluación Financiera

Valor Actual Neto (VAN)

El VAN muestra el valor presente de los flujos de efectivo restado su inversión inicial.

“Si el VAN es mayor que cero, el proyecto será rentable y por lo tanto se llevará a cabo; en cambio, si el VAN es negativo, ejecutar ese proyecto supondrá de pérdidas para la empresa y no se ejecutará” (BBVA, 2012)

Para el desarrollo del cálculo del VAN se necesita determinar una tasa de rendimiento requerida, esta tasa es conocida como TMAR, Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento, esta tasa es única para cada proyecto, en este caso de estudio está tomada en función de la tasa promedio de ahorro dada por el Banco Central de Ecuador

$$VAN = -I_0 + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

En donde:

I₀ = Inversión Inicial

FNE = Flujo Neto del Efectivo

1 = constante

i = TMAR Global Mixto

Tabla 97 TMAR

TASA DE DESCUENTO	VALOR	ESTRUCTURA	COSTO	PONDERACION
CAPITAL PROPIO	\$ 53.980,00	100%	4%	4%
CAPITAL DE TERCEROS	\$ -	0%	15%	0%
TOTAL DE LA INVERSION	\$ 53.980,00	100%		4%

Elaborado: Mónica Espinoza

Tabla 98 Flujo Neto Generado

G FLUJO NETO GENERADO (C- F)	\$-53.980,00	48.164,52	50.147,42	54.640,15	59.344,38	64.269,08
------------------------------------	--------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Elaborado por: Mónica Espinoza

VAN=	\$ 183.484,00
------	---------------

INTERPRETACIÓN:

Con lo anteriormente dicho podemos interpretar que el proyecto es rentable ya que es mayor que la inversión inicial de USD 53.980,00

Es el valor de la inversión trascurrido la vida útil del proyecto y traído a valor presente, es el valor de aquí a 5 años, pero en presente

Si el VAN es mayor que cero el proyecto es factible

Tasa Interna de Retorno: Se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto, sea exactamente igual a la de la inversión realizada.

$$TIR = TMAR1 + (TMAR2 - TMAR1) \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

TIR=	91%
------	-----

INTERPRETACIÓN:

Si el TIR es mayor que la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento, el proyecto se aprueba, caso contrario es rechazado así:

TMAR = 91%

En este caso podemos manifestar que el proyecto en estudio es rentable ya que el TIR es mayor que TMAR

Beneficio Costo: Es un cociente que permite comparar los ingresos de un proyecto con relación a la inversión. Se asume como regla

$$\text{BENEFICIO COSTO} = 5,12$$

INTERPRETACIÓN:

Si la tasa beneficio cero es mayor que cero el proyecto es factible. Si la tasa beneficio es mayor que uno es rentable. Por lo tanto, el proyecto es factible y rentable

Por cada dólar invertido se recibe como beneficio 5,12 dólares

Período de recuperación: Es una medida de evaluación simple, que indica el tiempo en el que la inversión del proyecto se va a recuperar a través de las utilidades que arroje el mismo.

$$\text{PR} = \frac{\text{Inversión}}{\text{Promedio utilidades/periodo}}$$

$$\text{PERIODO DE RECUPERACION} = 0,61 \text{ ANOS}$$

$$7,32 \text{ MESES}$$

$$18,3 \text{ DIAS}$$

INTERPRETACIÓN:

El proyecto es a corto plazo ya que su recuperación es en 7 meses y 18 días, por tanto, es menor a la vida útil del proyecto dando como resultado un proyecto factible.

Punto de Equilibrio

Es el punto en el que los egresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos. También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades.

Tabla 99 Punto de Equilibrio

DESCRIPCION	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
Gastos de Administración	46113,33	2623,08	54496,41
Gastos de ventas	9600,00	21600	31200,00
Gastos Operacionales	0,00	23040,00	23040,00
SUMAN	55713,33	47263,08	108736,41
Ingresos totales			149760,00
Numero de captaciones			2400
Valor Unitario			45,3
Costo variable unitario			19,69

Elaborado: Mónica Espinoza

$$\text{Punto Equilibrio \$} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingreso en ventas}}}$$

$$PE = \frac{55713,33}{1 - \frac{47263,08}{1149760}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \$ \quad 81.403,70$$

$$\text{Costo Variable Unitario} = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Numero de Unidades}}$$

$$\text{Costo Variable Unitario} = \frac{47263,08}{2400}$$

$$\text{Costo Variable Unitario} = 19,69$$

Punto Equilibrio U

$$= \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{precio de Ventas unitario} - \text{costo variable unitario}}$$

$$\text{Punto Equilibrio U} = \frac{55713,33}{45,3 - 19,69}$$

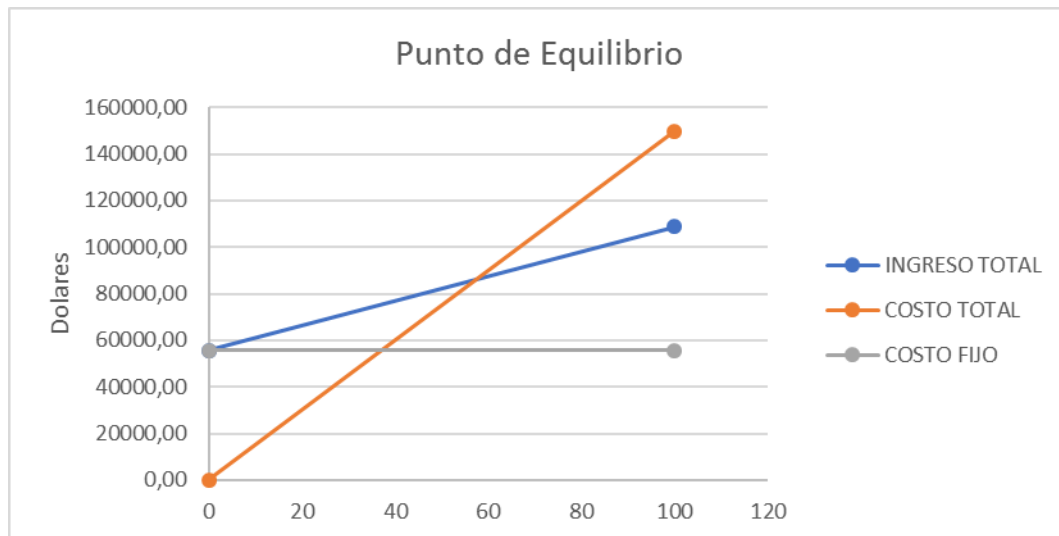
$$\text{Punto Equilibrio U} = 2175 \text{ de captaciones de ahorro programado}$$

$$\text{Punto de equilibrio \%} = \frac{\text{Punto Equilibrio \$}}{\text{Ingresos Totales}} \times 100$$

$$\text{Punto de equilibrio \%} = \frac{81.403,70}{149760} \times 100$$

$$\text{Punto de equilibrio \%} = 54,36\%$$

Gráfica 50 Punto de Equilibrio



Elaborado: Mónica Espinoza

Análisis

El punto de equilibrio en unidades monetarias muestra que se deberá incurrir en un gasto de \$ 81.403,70

El punto de equilibrio en unidades corresponde a 2175 captaciones de ahorro programado

Y el porcentaje del punto de equilibrio corresponderá a un 54,36% de los ingresos totales cubiertos

Conclusiones y Recomendaciones Del Proyecto

Conclusiones

Se concluye en función de los indicadores financieros alcanzados que el proyecto es viable y sustentable en el tiempo.

Se ha determinado en función del estudio de necesidad que este producto tendrá acogida entre los socios/clientes y potenciales usuarios debido a la diferenciación que presenta frente a los ofertados en el mercado, esto en cuanto a: tasa de interés, tiempo de permanencia, eliminación de restricciones de retiro de los mismos, entre otros.

A través de la implementación del producto ahorro programado se incentivará la cultura de ahorro entre los socios/clientes de OSCUS, esto en cumplimiento a los preceptos cooperativos.

Por medio de la implementación del presente proyecto OSCUS disminuirá los costos generados por la captación de recursos, así como la volatilidad de estos.

Recomendaciones

Hemos determinado la necesidad de ejecutar publicidad y promoción de información respecto a los productos financieros que entrega la Cooperativa, especialmente en lo referente al Ahorro Programado.

Proporcionar capacitación específica a los Asesores de Captaciones para un adecuado asesoramiento del producto a los socios/clientes y potenciales usuarios.

GLOSARIO

Activo financiero: Valor que acredita la titularidad de determinados derechos económicos (acciones, dinero en efectivo, depósitos, valores de renta fija)

Captación: Se refiere a todas las operaciones, a la vista o a plazo, que involucran recibir dinero del público, sea como depósito, mutuo, participación, cesión o transferencia de efectos de comercio o en cualquiera otra forma.

Certificado de Depósito: tipo de instrumento de ahorro mediante el cual un socio se compromete a mantener su depósito en la cooperativa de ahorro y crédito durante cierto período de tiempo, a cambio del pago de intereses. El retiro anticipado del certificado de depósito suele conllevar una multa por retiro anticipado.

Cobertura: Provisión de fondos con el objetivo de asegurar una operación bursátil. La cobertura también es una técnica que reduce el riesgo que supone mantener una posición en algún tipo de inversión

Cooperativa de Ahorro y Crédito: una institución financiera sin fines de lucro que es propiedad de los socios que la componen y cuya representación recae en una mesa directiva compuesta por voluntarios que son elegidos por los socios. Las cooperativas de ahorro y crédito están formadas por personas que se unen para formar un lazo común.

Depósito a la vista: Cuenta en la que las cantidades depositadas pueden retirarse en cualquier momento y sin previo aviso.

Depósito a plazo: Cantidad de dinero depositada en una entidad que genera unos intereses para el ahorrador, pero siempre que éste no retire el dinero antes de la fecha a la que se ha comprometido; en caso contrario, se le puede penalizar.

Depósito de valores: Entrega de títulos a una entidad financiera para su administración y custodia. La entidad depositaria se encarga, por tanto, del ejercicio de los derechos económicos inherentes a los títulos: cobro de intereses o dividendos, ampliaciones de capital, venta de derechos, etc. También emite certificados de propiedad para el ejercicio de los derechos políticos

Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Fondeo: Es el término que se le otorga a la acción de conseguir financiamiento de capital, fondos o recursos, para un proyecto, persona, negocio o cualquier otra institución. En el contexto del mercado de dinero, el término puede ser utilizado en la definición de Tasa de Fondeo, que también puede ser encontrada en este glosario.

Índice de liquidez: Muestra la capacidad de la empresa para afrontar obligaciones de corto plazo o, en otras palabras, el nivel de cobertura de los pasivos de corto plazo con activos de corto plazo. Cuanto mayor es el índice mayor es dicha capacidad.

Liquidación: saldar completamente un préstamo, incluyendo el capital, los intereses y cualquier otro monto adeudado. La liquidación se puede efectuar de manera paulatina durante el plazo del préstamo o mediante pagos anticipados.

Liquidez: Es la facilidad con que un activo (divisas, valores, depósitos, bienes muebles o inmuebles) puede convertirse en dinero.

Rendimiento: Resultado de una inversión, que comprende la suma de los intereses o dividendos obtenidos, más la revalorización o depreciación experimentada por el precio en el mercado. Si la depreciación es significativa se puede perder dinero, con lo que el resultado (el rendimiento) en su conjunto habrá sido negativo.

Tasa de interés pasiva: Es el porcentaje que los intermediarios financieros pagan a sus depositantes por captar sus recursos

Tasa interna de retorno: Tasa que iguala los flujos de ingresos y egresos futuros de una inversión. Corresponde a la rentabilidad que obtendría un inversionista de mantener el instrumento financiero hasta su extinción, bajo el supuesto que reinvierte los flujos de ingresos a la misma tasa.

Solvencia: Capacidad de una persona natural o jurídica para hacer frente a sus obligaciones de pago a medida que éstas llegan a su vencimiento. Capacidad de las instituciones financieras para atender sus eventualidades y obligaciones sin que se afecte su patrimonio. La solvencia se relaciona con la situación económica

de una entidad, a diferencia de la liquidez que se refiere principalmente a la capacidad para el pronto pago

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, F. (2013). Métodos y Técnicas de investigación. *Paradigma*, 11.
- Anthony, R. (1998). *La contabilidad en la Administración de Empresas*. Colombia: Mc Graw Hill.
- Apleyard, D. (1995). *Economía Internacional*. España: División IRWIN.
- Asociación Mexicana de Asesores Independientes de Inversiones . (2012). *Mercados Financieros*. Obtenido de Amarii: <http://brd.unid.edu.mx/sistema-financiero/#sthash.CMRKriLz.dpuf>
- BBVA. (2012). *¿Cómo evaluar un proyecto de inversión a través del VAN?* Obtenido de BBVA con tu empresa: <http://www.bbvacontuempresa.es/a/evaluar-proyecto-inversion-a-traves-del-van>
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación para la administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson Educación.
- Chuquian, J. (2013). *Análisis de las inversiones a plazo fijo y la liquidez en la cooperativa “el sagrario” Ltda. Tesis de grado*. Guaranda: Universidad Estatal de Bolívar, facultad de ciencias administrativas gestión empresarial e informática.
- Código Monetario Financiero. (2014). *del Seguro de Depósitos, Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados*. Quito: Asamblea Nacional República del Ecuador.
- Constitución de la República del Ecuador . (2008). *Constitución de la República del Ecuador* . Ecuador: Asamblea Nacional del Ecuador.

- Espín de la Torre, A. (2015). *Control Interno y la Preservación de Recursos Financiero del Banco del Pacífico Sucursal Ambato*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Fabozz, F., & Modigliani, M. (1996). *Mercados e instituciones financieras*. México: Pearson Prentice Hall Hispanoamericana.
- Finanzas para Todos . (2015). *Depósitos a Plazo*. Obtenido de Finanzas para Todos:
<http://www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/productosbancariosahorro/depositosaplazo.html>
- Herrera, L., Medina, A., & Galo, N. (2010). *Tutoría de la investigación científica*. Quito: Maxtudio.
- Janez, T. (1992). *El trabajo de Investigación en Derecho*. Caracas: Centro de Investigaciones Jurídicas UCAB.
- Junta de Regulación Monetaria Financiera. (2014). *Normas para la administración Integral de riesgos en las cooperativas de ahorro y crédito y cajas centrales*. Obtenido de Junta de Regulación Monetaria Financiera:
<https://www.juntamonetariafinanciera.gob.ec/PDF/resolucion128f.pdf?dl=0>
- Junta de Regulación Monetaria y Financiera. (2014). *La liquidez y la optimización en la administración de los recursos financieros en la cooperativa de ahorro y crédito OSCUS ltda. Tesis de grado*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Lopez, Francisco; Amutio, Miguel; Candau, Javier. (2006). *Metodología de Análisis y Gestión de Riesgos de los Sistemas de Información*. España: Ministerio de Administraciones Públicas.
- Mas Ruiz, F. J. (2012). *Temas de investigación comercial*. España: Imprenta Gamma.

- Maya, M., Vasquez, P., Naranjo, C., Varela, C., & Andrade, R. (2014). *Ley de la Economía Popular y Solidaria*. Quito: Ministerio de Inclusión Económica y Social.
- Mayorga, T. (2015). Gestión de la administración Integral de Riesgos. *NOTIOSCUS*, 4.
- Orta, S. (2004). *Propuesta de rangos en los indicadores económicos financieros para las ubpc ganaderas Tesis de grado*. Cuba: Ministerio de Educación Superior Universidad de la Habana Facultad de Ciencias Sociales.
- OSCUS. (2015). *Servicios y promociones*. Ambato: Coop. Ahorro y Crédito OSCUS Cia Ltda.
- OSCUS. (2016). *Manual de Administración Integral de Riesgos*. Quito: Oscus.
- Rodriguez, E. (2005). *Metodología de la Investigación*. México: Universidad Juarez Autonoma de Tabasco.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2015). *¿Qué es la SEPS?* Obtenido de Seps: <http://www.seps.gob.ec/interna?-que-es-la-seps->
- Tamayo, & Tamayo. (2009). *Técnicas de Investigación*. México: Me Graw Hill.
- Trigo, E. (2009). *Análisis Y Medición Del Riesgo De Crédito En Carteras De Activos Financieros Ilíquidos Emitidos Por Empresas. Tesis Doctoral*. Malagá: Universidad de Malagá.
- Universidad Tecnológica Indoamerica. (2011). *Políticas de Investigación*. Obtenido de Universidad Tecnológica Indoamerica: http://www.uti.edu.ec/documents/LINEAS_DE_INVESTIGACION_2011.pdf
- Uquillas, A. (2007). *El fracaso del neoliberalismo en el Ecuador y alternativas frente a*. Quito: eumed.net.
- Webster, A. (2000). *Estadística aplicada a los negocios y economía*. España: Mc Graw Hill