



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE ECONOMÍA

TRABAJO DE GRADUACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA

TEMA:

**“LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN
CON LA PRODUCTIVIDAD DE LA COOPERATIVA
PAKARYMUY DEL CANTÓN PÍLLARO”**

AUTORA: SILVANA MARICELA CHILUIZA SÁNCHEZ

TUTOR: FABIÁN MERA

AMBATO –ECUADOR

2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

Dr. Mera Bozano Edgar Fabián

CERTIFICA:

En mi calidad de tutor del trabajo de investigación referente a “LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA PRODUCTIVIDAD DE LA COOPERATIVA PAKARYMUY DEL CANTÓN PÍLLARO”, efectuado por la Señorita Chiluiza Sánchez Silvana Maricela, egresada de la Carrera Economía de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a evaluación de jurado examinador que el Consejo de tesis designe de conformidad con el Art. 15 del Capítulo II Sistema Tutorial, del Reglamento de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 06 de marzo de 2014

EL TUTOR



Dr. Mera Bozano Edgar Fabián

AUTORIA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Yo, CHILUIZA SÁNCHEZ SILVANA MARICELA, con cédula de ciudadanía № 180462623-0, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el informe investigativo, bajo el tema: “LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA PRODUCTIVIDAD DE LA COOPERATIVA PAKARYMUY DEL CANTÓN PÍLLARO”, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este trabajo de Investigación.

Ambato, 06 marzo de 2014

AUTORA



Chiluiza Sánchez Silvana Maricela

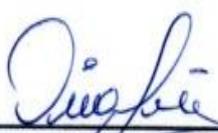
CI. 180462623-0

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el tema “LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA PRODUCTIVIDAD DE LA COOPERATIVA PAKARYMUY DEL CANTÓN PÍLLARO”, elaborado por CHILUIZA SÁNCHEZ SILVANA MARICELA, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 06 marzo de 2014

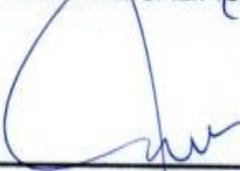
Para constancia firma



Eco. Diego Proaño
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Dra. Tatiana Valle
DOCENTE CALIFICADOR



Eco. Nelson Lascano
DOCENTE CALIFICADOR

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mí abnegado padre Gustavo y a mí adorada madre Lus Mila, pilar fundamental en el logro de mis objetivos, A mis hermanos fuente de mi completa motivación, todo mi esfuerzo y dedicación es para ellos quienes han demostrado día a día su amor, confianza y apoyo en todo lo propuesto.

Chiluiza Sánchez Silvana Maricela

AGRADECIMIENTO

Mis agradecimientos son para las personas más importantes de mi vida, mis padres por estar conmigo en cada paso de mi vida, por constituir el pilar fundamental de mi existencia, ya que pase lo que pase están ahí para apoyarme.

A mis profesores, por depositar sus conocimientos en mí y enseñarme el amor por el estudio.

Mi gratitud para la Facultad de Contabilidad y Auditoría quien me proporciono muchas oportunidades.

Chiluiza Sánchez Silvana Maricela

ÍNDICE GENERAL

PÁGINAS PRELIMINARES	PÁG
Página de título o portada	i
Página de aprobación por el tutor	ii
Página de autoría de la tesis	iii
Página de aprobación del tribunal de grado	iv
Página de dedicatoria	vi
Página de agradecimiento	vi
Índice general de contenidos	vii
Índice de cuadros	xi
Índice de gráficos	xii
Índice de tablas	xiv
Índice de bloques	xv
Resumen ejecutivo	xvi
Abstract	xvii

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Tema	4
1.2 Planteamiento del problema	4
1.2.1 Contextualización	4
1.2.2. Análisis Crítico.....	9
1.2.3. Prognosis	10
1.2.4. Formulación del Problema	12
1.2.5. Preguntas directrices	12
1.2.6. Delimitación.....	12
1.3. Justificación	13
1.4. Objetivos.....	14

1.4.1. <i>Objetivo General</i>	14
1.4.2. <i>Objetivos Específicos</i>	14

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos	15
2.2. Fundamentación filosófica	17
2.2.1 <i>Fundamentación Epistemológica</i>	18
2.2.2 <i>Fundamentación Ontológica</i>	18
2.2.3 <i>Fundamentación Axiológica</i>	19
2.2.4 <i>Fundamentación Económica</i>	20
2.3 Fundamentación Legal	20
2.4. Categorías Fundamentales.....	24
2.4.1 <i>Marco Conceptual Variable Independiente</i>	27
2.4.1.1 El Sistema Financiero.....	27
2.4.1.2 Intermediarios Financieros.....	29
2.4.1.3 Captación de Fondos	32
2.4.1.4 Fuentes de Financiamiento	33
2.4.2 <i>Marco Conceptual Variable Dependiente</i>	38
2.4.2.1 Administración.....	38
2.4.2.2 Gestión Operativa	39
2.4.2.3 Control de Gestión.....	41
2.4.2.4 Productividad.....	43
2.5 Formación de Hipótesis	54
2.6 Señalamiento de Variables	54

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1 Enfoque investigativo.....	55
3.2 Modalidad básica de la investigación.....	55
3.3 Nivel o tipo de investigación.....	56
3.4 Población y Muestra	57
3.4.1 Población.....	57
3.5 Operacionalización de Variables.....	59
3.5.1 Operacionalización Variable Independiente	59
3.5.2 Operacionalización Variable Dependiente	60
3.6 Técnicas e Instrumentos	61
3.6.1 Técnicas e Instrumentos.....	61
3.6.2 Plan de recolección de información	61
3.7 Plan de procesamiento de la información	62

CAPÍTULO IV

ÁNÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de datos.....	64
4.2. Interpretación de resultados.....	79
4.2.1 Cálculo del grado de Productividad de la cooperativa.....	86
4.3. Verificación de la hipótesis.....	86

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones	89
5.2 Recomendaciones	90

CAPÍTULO VI

PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

6.1 Datos informativos	91
6.2 Antecedentes	92
6.3 Justificación	93
6.4 Objetivos.....	95
6.4.1 <i>Objetivo General</i>	95
6.4.2 <i>Objetivos Específicos</i>	95
6.5 Análisis de Factibilidad	95
6.6 Fundamentación Científico Técnica	99
6.7 Modelo Operativo	114
6.8. Administración de la Propuesta	161
6.9. Plan de Monitoreo y Evaluación de la Propuesta	163
BIBLIOGRAFÍA	164
ANEXOS	170

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 3.1. Organigrama de la cooperativa.....	58
Cuadro 3.2. Operacionalización Variable Independiente.....	59
Cuadro 3. 3. Operacionalización Variable Dependiente	60
Cuadro 3.4. Plan de recolección de información	61
Cuadro 6.1 Modelo Operativo	114
Cuadro 6.2 Presupuesto para la Propuesta	162

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1. Árbol de problemas	9
Gráfico. 2.1: Categorías Fundamentales	24
Gráfico. 2.2: Constelación de ideas de la variable independiente	25
Gráfico. 2.3: Constelación de ideas de la variable dependiente.....	26
Gráfico. 2.4: Introducción a los sistemas financieros	29
Gráfico. 2.5: Productos y Servicios Financieros y de Seguros, Básicos..	30
Gráfico 4.1: Fuentes internas	65
Gráfico 4.2: Fuentes externas.....	66
Gráfico 4.3: Cumplimiento de objetivos	67
Gráfico 4.4: Tecnología	68
Gráfico 4.5: Talento Humano.....	69
Gráfico 4.6: Infraestructura	70
Gráfico 4.7: Actividades de control	71
Gráfico 4.8: Información y comunicación	72
Gráfico 4.9: Supervisión y monitoreo	73
Gráfico 4.10: Clima laboral	74
Gráfico 4.11: Servicio al cliente	75
Gráfico 4.12: Indicadores comparativos VI	76
Gráfico 4.13: Indicadores comparativos VD.....	77
Gráfico. 6.1: Introducción a los sistemas financieros sin garantías específicas.....	102
Gráfico. 6.2: : Los sistemas financieros a corto plazo con garantías específicas.....	104
Gráfico. 6.3: Factoring	120

Gráfico. 6.4: Factoring Sistema Financiero	123
Gráfico. 6.5: Factoring (Empresa-Cliente)	124
Gráfico. 6.6: Estructura de la conformación de una alianza estratégica	137
Gráfico. 6.7: Estrategias de Alianzas	138
Gráfico. 6.8: Contrato de una Alianza Estratégica	146
Gráfico. 6.9: Contrato de una Alianza Estratégica	147
Gráfico. 6.10: Contrato de una Alianza Estratégica	148
Gráfico. 6.11: Cooperativas afiliadas a la ANCAC	152
Gráfico. 6.12: Costos operativos de la tarjeta de débito.....	156
Gráfico. 6.13: Tarjeta de débito	156
Gráfico. 6.14: Solicitud de Tarjeta de débito	157

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4.1: Fuentes internas.....	65
Tabla 4.2: Fuentes externas.....	66
Tabla 4.3: Cumplimiento de objetivos.....	67
Tabla 4.4: Tecnología	68
Tabla 4.5: Talento humano	69
Tabla 4.6: Infraestructura	70
Tabla 4.7: Actividades de control	71
Tabla 4.8: Información y comunicación	72
Tabla 4.9: Supervisión y monitoreo	73
Tabla 4.10: Clima Laboral	74
Tabla 4.11: Servicio al Cliente.....	75
Tabla 4.12: Indicadores comparativos VI	76
Tabla 4.13: Indicadores comparativos VD.....	77
Tabla 4.14: Evaluación Jefe de Agencia, Asesores de negocios	84
Tabla 4.15: Evaluación Asistente Operativos y Atención al Cliente	85
Tabla 4.16: Evaluación Cajeros.....	85
Tabla 4.17: Consolidación de Resultados	86
Tabla 4.18: Datos de la lista de chequeo.....	88

ÍNDICE DE BLOQUES

Bloque 1. Fuentes internas	65
Bloque 2. Fuentes externas	66
Bloque 3. Cumplimiento de objetivos	67
Bloque 4. Tecnología	68
Bloque 5. Talento humano	69
Bloque 6. Infraestructura.....	70
Bloque 7. Actividades de control.....	71
Bloque 8. Información y comunicación.....	72
Bloque 9. Supervisión y monitoreo	73
Bloque 10. Clima Laboral.....	74
Bloque 11. Servicio al Cliente	75
Bloque 12. Indicadores comparativos VI.....	76
Bloque 13. Indicadores comparativos VD	77

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad el proceso de globalización, ha llevado al desarrollo de modelos de competitividad, entre las cooperativas, con la finalidad de posicionarlas en el mercado o por lo menos sobrevivir a la competencia.

De ahí resalta la importancia de la incorporación de adelantos tecnológicos e innovaciones que permitan alcanzar los objetivos de la entidad, entre los que destacan: crecimiento del negocio, maximización de utilidades u otros. Sin embargo, esto amerita disponibilidad de recursos financieros, siendo esta una necesidad apremiante para los directivos de la cooperativa ya que se ven privadas de los beneficios derivados de una buena financiación.

Ante este contexto, el presente trabajo titulado “Las Fuentes de Financiamiento y su relación con la productividad de la cooperativa Pakarymuy del cantón Píllaro”, surge para tratar esta temática poco estudiada a nivel regional, siendo su fin último el poder definir la relación que tiene las fuentes de financiamiento con la productividad de la cooperativa del cantón Píllaro y así poder elaborar estrategias de financiamiento destinadas al fortalecimiento de la cooperativa y a los habitantes del cantón Píllaro y sus alrededores.

Para alcanzar este objetivo, la metodología aplicada consistió en la ejecución tanto de un estudio documental, como de un trabajo de campo basado, en un análisis de los datos en función de la lista de verificación (checklist) la misma que se diseñó por bloques constitutivos para cada variable con opciones de respuesta dicotómica de alternativas de “sí” y “no” la cual se aplicó al Gerente de la cooperativa. Gracias a esto, se pudo obtener información de primera mano sobre la realidad actual de dicha entidad en lo que se refiere a sus niveles de financiación y de productividad.

Ciertamente, con los datos conseguidos se logró efectuar un análisis detallado que permitió obtener resultados precisos sobre la problemática en estudio y plantear alternativas de solución. De esta manera, además de comprobar la hipótesis planteada: el indudable vínculo existente entre las fuentes de financiamiento y la productividad; también se generaron conclusiones y recomendaciones valiosas que facilitaron el diseño de las estrategias de financiamiento encaminadas a incrementar los niveles de liquidez en la cooperativa como medio para mejorar su productividad y promover un mayor desarrollo económico local.

Descriptor: Fuentes de financiamiento, productividad y estrategias financieras.

ABSTRACT

At present the process of globalization has led to the development of models of competitiveness, among cooperatives, in order to position them in the market or at least survive the competition.

Hence highlights the importance of incorporating technological advances and innovations that achieve the objectives of the organization, among them: business growth, profit maximization or others. However, this warrants availability of financial resources, this being a pressing issue for the directors of the cooperative must as are deprived of the benefits of a good funding.

Given this context, this paper entitled "Financing Sources and their relationship to productivity Pakarymuy Cooperative Canton Píllaro" arises to treat this little studied at the regional level, with the ultimate aim to define the relationship you have funding sources with the productivity of the cooperative so the Canton Píllaro to develop financing strategies aimed at strengthening the cooperative and the inhabitants of the canton Píllaro and around.

To achieve this goal, the approach consisted in the implementation of both a desk study, as a field based on an analysis of the data based on the (checklist) designed the same as building blocks for options for each variable with dichotomous response alternatives "yes" and "not" which was applied to the manager of the cooperative. Thanks to this, he was able to obtain first-hand information on the current reality of the entity in regard to their funding levels and productivity.

Certainly, with the obtained data it was possible to carry out a detailed analysis that yielded accurate results on the problem under study and suggest alternative solutions. Thus, in addition to checking the hypothesis : the undeniable link between funding sources and productivity also valuable conclusions and recommendations that facilitated the design of financing strategies aimed at increasing liquidity levels in the cooperative were generated as a means to improve productivity and promote greater local economic development.

Descriptors: Funding sources, productivity and financial strategies.

INTRODUCCIÓN

Los cambios en el entorno cooperativista en los últimos tiempos demandan actualización de tecnología y reestructuración de procesos lo cual es clave para impulsar y consolidar a la cooperativa como promotora de créditos en el cantón Pillaro, contribuyendo al desarrollo de la comunidad y de la economía.

Sin embargo, esto amerita disponibilidad de recursos financieros, siendo esta una necesidad apremiante para los directivos en la entidad. Uno de los principales medios para conseguirlo consiste justamente en la conformación de estrategias de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, facilitando la liquidez y la solvencia. Cuanto más líquida sea una empresa, mejor enfrente a sus obligaciones de corto plazo a partir de sus activos circulantes.

De acuerdo con estudios previos, en el contexto local los niveles de fuentes de financiamiento en la cooperativa son bajos, siendo la principal causa el alto número de competitividad que existe, que ha incidido notablemente en su productividad.

Ante esta situación, la presente investigación surge con el fin de generar un cambio en las fuentes de financiamiento en la cooperativa y así promover el incremento de la productividad. De esta manera, se busca lograr un mayor desarrollo económico en la sociedad, ya que enmarca el fortalecimiento de pequeños productores, agricultura familiar, e institucionalización de cooperativas de producción, como factor clave para el desarrollo.

Para lograr aquello, el estudio se ha planteado el cumplimiento de varios objetivos específicos que comprenden la identificación de las fuentes de financiamiento y de la productividad de la cooperativa del cantón Píllaro. De esta forma, a través de la investigación se pretende, como objetivo

principal, determinar la relación que tienen las fuentes de financiamiento en la productividad de dicha entidad.

Cabe mencionar que el desarrollo del presente proyecto se realiza en base a una metodología que combina tanto la investigación documental como la investigación de campo. En efecto, el estudio comienza con una revisión bibliográfica de toda la documentación existente sobre la problemática, y prosigue con un trabajo de campo que comprende, un análisis de los datos en función de la lista de verificación (checklist) la misma que se diseñó por bloques constitutivos para cada variable con opciones de respuesta dicotómica de alternativas de “sí” y “no” la cual se aplicó al Gerente de la cooperativa mismo que, al estar involucrado directamente con la realidad, proporcionan información legítima y confiable para el estudio.

De manera general, la investigación se ha organizado en seis capítulos. En el Capítulo I, se lleva a cabo el planteamiento y formulación del problema, que incluye el análisis crítico, prognosis, desarrollo de preguntas directrices; así como la justificación y establecimiento de los objetivos del proyecto.

El Capítulo II comprende el marco teórico y conceptual, el cual incluye la revisión de los antecedentes investigativos, el establecimiento de la fundamentación filosófica y legal; y el desarrollo del marco conceptual de las variables con el fin de establecer la hipótesis de investigación.

En el Capítulo III, se detalla la Metodología a ser aplicada durante el trabajo investigativo, incluyendo el tipo de investigación utilizada, la determinación de la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de información, la operacionalización de las variables y el plan a utilizarse para la recolección y análisis de la información obtenida.

En el Capítulo IV, se desarrolla el análisis e interpretación de los datos obtenidos durante la recolección de información primaria, los cuales se

presentan a través de cuadros y gráficos estadísticos, y cuyos resultados permiten la verificación o el rechazo de la hipótesis planteada previamente.

En el Capítulo V, se presentan las conclusiones generadas en base a los resultados obtenidos, y se establecen recomendaciones que contribuyan a la mejora de la problemática en estudio.

Finalmente, en el Capítulo VI, se detalla la Propuesta de solución al Problema de Investigación que, en este caso, consiste en la elaboración de estrategias de financiamiento a corto, mediano y largo plazo para la cooperativa Pakarymuy del cantón Píllaro. Este capítulo, conjuntamente con la presentación de anexos y bibliografía consultada representan la finalización del trabajo de tesis.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Tema

“Las fuentes de financiamiento y su relación con la productividad de la Cooperativa Pakarymuy del cantón Pillaro”.

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1 Contextualización

Macrocontextualización

Actualmente el sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito ha demostrado una evolución continua y sostenida a través de las organizaciones a nivel nacional. (FINANCOOP, 2001)

Las cooperativas de Ahorro y Crédito aparecen por primera vez en Ecuador en 1.914 y se consolidan durante los años sesenta, debido a que la población presentaba una situación económica más vulnerable se vio forzada a buscar reformas de supervivencia a través de actividades informales, tales como: comercio, actividades artesanales, agrícolas de pequeña escala.

Por lo mismo estos sectores de la población por su limitada situación económica se encontraban excluidos de acceder a servicios financieros por parte de las instituciones bancarias, por lo tanto, no contaban con un historial crediticio como: garantías referencias comerciales o niveles de solvencia exigidos por el sector. “El sistema financiero comercial había excluido a estos sectores de la sociedad del acceso a productos y servicios financieros, a tal punto que según estimaciones realizadas por él FINANCOOP (2001), en el país el 70% de la población no tiene acceso a ellos.

Las cooperativas de Ahorro y Crédito, promueven nuevas oportunidades de desarrollo económico para la población económica media y baja, la localidad al no tener acceso a las entidades bancarias, son presas fáciles para actividades ilegales como la usura. Asimismo del sistema financiero regulado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, existe un amplio conjunto de instituciones financieras no reguladas, Organizaciones no Gubernamentales (ONGs), Bancos Comunales, Empresas de Servicios Auxiliares y Cajas de Ahorro y Crédito” sobre las cuales no existe información sistematizada, excepto la recolectada por la Red Financiera Rural.

En el Ecuador existían dos marcos jurídicos para la regulación y supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito, por una parte estaba la Ley General de Cooperativas y por otro la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y la Codificación de Resoluciones que establecían la Superintendencia de Bancos y Seguros y la Junta Bancaria, siendo esta problemática en el sistema cooperativo. (Salgado, 2010):

El ejecutivo No. 194 del 29 de diciembre 2009, se expidió un nuevo Reglamento para regir la Constitución, Organización, Funcionamiento y Liquidación de Cooperativas de Ahorro y Crédito, en el que se establece que ninguna cooperativa pasará al control de la SBS por el lapso de dos años, así haya superado dicho límite.

Para Ley de Economía Popular y Solidaria (2011): “Esta disposición es contraria a lo dispuesto en la Constitución, en la que se estableció que las “COACS tengan un solo organismo de control especializado, como parte del Sistema Financiero Popular y Solidario”.

Donde indica que las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria al mismo tiempo se incentiva (Salloum, 1999): “La provisión de financiamiento eficiente, reconocida como un factor clave para asegurar

que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas”

Por eso motivo, las cooperativas de ahorro y créditos no regulados están enfocados en buscar fuentes de financiamiento y su inclusión, siendo esa una de las mayores metas que desean alcanzar para que los pequeños productores puedan financiar sus proyectos.

Mesocontextualización

El Sistema Cooperativo mantiene una tendencia de crecimiento sostenido, la cual se ha manifestado con mayor énfasis a partir de los años posteriores a la crisis económico financiera que afectó al país.

La incursión del sector indígena en el mercado financiero es cada vez mayor, así como el número de cooperativas de ahorro y crédito administradas por este grupo humano. (Mayorga, 2006)

Este crecimiento es muy acelerado, cada año se crean nuevas cooperativas, genera un riesgo, pues el fracaso de una provoca un efecto dominó que afecta a todo el sistema. Por ello se presentó un proyecto de reformas a la Ley de Cooperativas para que se establezca como base mínima para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito la existencia de 50 socios y no 11 como ahora, que no exista parentesco y que se cuente con un capital de entre \$25 mil y \$50 mil.

En cada esquina se observan los letreros muy pocas sobresalen con sus edificios de hasta cinco pisos, pero la gran mayoría se ubican en pequeños departamentos. Tungurahua está segundo, después de Pichincha con (404), en tener el mayor número de cooperativas de ahorro y crédito del país. En esta provincia no se dio ni el “boom” de las papas, ni “petrolero”; pero sí el del cooperativismo. Todo empezó a partir de la crisis bancaria de 1999. En el 2002 en Tungurahua apenas existían 16, después de 11 años suman (402), entre cooperativas, corporaciones de desarrollo y cajas de crédito. En Ambato opera la mayoría, existen 370 cooperativas de ahorro y crédito que ofertan servicios, el consumo, la

vivienda y la producción a los 504.583 habitantes de Tungurahua. “Significa que por cada 1.300 personas hay una entidad crediticia”. La entrega de permiso del MIES fue desordenada e indiscriminada y se crearon las cooperativas garaje”. (Bustillos , 2013)

Este crecimiento descontrolado hace que exista un alto nivel de competitividad en el sector, desafortunadamente los instrumentos legislativos que se han empleado para dar cauce a esta actividad no han sido suficientes para garantizar debidamente los intereses de los ahorradores de la cooperativa Pakarymuy y ha sido frecuente la comisión de fraudes y manejos irregulares que dañan la confianza de los usuarios y desprestigian un sistema que debe cumplir una función vital en la economía nacional, popularmente sobre la base del apoyo mutuo y la solidaridad de manera que se puede formar una masa importante de recursos los cuales hacen posible financiar actividades productivas vitales para pequeñas empresas que contribuyen significativamente a la creación de empleos.

Microcontextualización

En el cantón Píllaro existe un gran número de cooperativas de ahorro y crédito, pero pocas son las registradas en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, llegando a un total de 15 cooperativas, entre ellas se encuentra la cooperativa de ahorro y crédito Pakarymuy que ha ido creciendo paulatinamente, es por ello que, con su vocación social brinda servicios financieros y complementarios de calidad que satisface las expectativas de socios y clientes, contribuyendo al desarrollo de la comunidad y por ende ayudar a generar el desarrollo socioeconómico del país ya que el sector financiero y el comportamiento de la economía están estrechamente relacionados, el crecimiento de la economía impulsa el crecimiento del sistema financiero pues dicho crecimiento impulsa la generación de empleo, por ende el aumento de los ingresos y con ello el crecimiento del ahorro el mismo que canalizado a

través del sistema financiero y el dinero regresa a la economía a través de créditos al sector productivo.

En la entidad se puede abrir una libreta de ahorros con \$20,00 dólares americanos, pues está dirigida a agricultores, artesanos y comerciantes, quienes, luego de mantener en movimiento la cuenta durante 15 días y con un encaje de \$200,00 dólares americanos, pueden acceder a un préstamo de hasta \$1.000,00 dólares americanos, con una tasa de interés del 18% anual y una cuotas mensuales de \$95,40 dólares americanos.

La cooperativa necesita potenciar y desarrollar proyectos que brinden un presente más sólido al cantón Píllaro, promoviendo el acceso a créditos productivos como una herramienta que genere procesos asociativos y sustentables económicamente para que trabajen en sus emprendimientos agrícolas, ganaderos y de pequeños negocios.

Es por ello, que se desea aplicar un nuevo mecanismo para la captación de dinero y para ello necesita cumplir con las leyes establecidas Ley de la Economía Popular y Solidaria a través de las inversiones y de la captación de nuevos clientes, donde los pequeños ahorrantes depositen sus capitales con la finalidad de que estos sean colocados de una mejor manera, por ejemplo en forma de préstamos o créditos, o bien directamente destinado a la compra de valores como sucede con los bancos de inversión.

Tanto los administradores como los empleados de la cooperativa Pakarymuy contribuyen, para administrar de una manera más técnica la captación de dinero, que permite convertir las pequeñas acciones en grandes y seguras.

1.2.2. Análisis Crítico



Gráfico 1.1. Árbol de problemas
Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

Tras la crisis del sistema financiero nacional, el cliente ha manifestado su desconfianza, en especial en las cooperativas de ahorro y crédito, por lo tanto ha sido necesario buscar alternativas para demostrarle al cliente que existen opciones que permiten fomentar el ahorro y brindar créditos de una mejor manera.

Muchos sectores han planteado la necesidad de no ahorrar en las nuevas cooperativas por el riesgo que presentan, ya que muchas de ellas captan el dinero de los cuentas ahorristas y al momento que el cliente desea sacar su ahorros la entidad carece de liquidez, provocando así la desconfianza entre los socios.

Las cooperativas al verse inmersas en esta situación debieron rescatar los valores y principios que han perdido por el desfavorecido sistema cooperativismo. Una alternativa que mereció atención por parte de la Cooperativa Pakarymuy fue legalizarse de acuerdo a lo establecido con la nueva ley.

Esta menciona el apoyo al sector de la economía solidaria, especialmente el sistema cooperativo de Ahorro y Crédito, en donde se practicaron los principios de solidaridad, ayuda mutua, autogestión, control democrático y créditos productivos, como una herramienta que genere procesos asociativos y sustentables económicamente.

Pusieron como objetivo fundamental de su actividad, el desarrollo del hombre, que por supuesto se modernizaron y que fueron manejadas con conocimientos técnicos, para brindar los servicios de una manera eficiente, efectiva y económica.

1.2.3. Prognosis

El sector financiero y el comportamiento de la economía están estrechamente relacionados, el crecimiento de la economía impulsa el crecimiento del sistema financiero pues dicho crecimiento impulsa la generación de empleo, por ende el aumento de los ingresos y con ello el crecimiento del ahorro el mismo que canalizado a través del sistema financiero y el dinero regresa a la economía a través de créditos al sector productivo. Las cooperativas de ahorro y crédito representan el segundo actor en el sector financiero nacional después de los bancos en el país.

Debido a que en los últimos años se han fijado los límites de las tasas de interés, los cuales pueden representar obstáculos para las instituciones que operan en este sector, si no logran cubrir sus costos de operación. Existe un descenso recién en el crédito microempresario y una desaceleración de la inclusión financiera; sin embargo, sigue existiendo un número significativo de instituciones dedicadas a las microfinanzas

formales en el país. Los emprendedores aportan considerablemente al PIB del país casi el total se consideran pequeñas y medianas (PYMEs).

Las cooperativas desempeñan múltiples funciones que no sólo son económicas, sino también sociales, medioambiental es aportar al desarrollo social, económico, productivo de los pequeños agricultores y ciudadanos de clase baja. Pero uno de sus principales objetivos es servir a sus miembros, pero a la vez tiene un impacto positivo en la comunidad de los pequeños productores en la que opera.

Por ende era importante desarrollar o mejorar el sistema de captación de fuentes de financiamiento ya que de mantenerse el problema, a más de reducir considerablemente su productividad, perdería su competitividad frente a su sector, lo que se traduciría también en pérdida de socios y reducción de los fondos manejados en perjuicio de su rentabilidad, por no contar con fuentes de financiamiento.

La baja productividad conllevaría a la pérdida de nuevas oportunidades de negocios, y de generación de estrategias de comercialización, bajo este contexto incluso se restaría competitividad, pues la institución corre el peligro de perder uno de sus activos más valiosos, la lealtad de sus clientes, al no brindarle productos y servicios a su medida. Es importante anotar que las compañías de alto rendimiento en relación a sus consumidores, no ofrecen lo que el mercado necesita, si no lo que un determinado cliente requiere, para lo cual esta organización se han preocupado de crear nuevas fuentes de financiamiento para mantener una mejor productividad, permitiéndoles ofrecerles servicios y productos para satisfacer sus necesidades específicas.

Adicionalmente se podrían presentar problemas con los organismos de control del sistema financiero, que podrán objetar la continuidad del negocio, porque se vería inmersa en un descenso en la segmentación de las SEPS, lo cual implicaría la reducción de socios.

Con la aplicación del estudio se espera contribuir a futuro, en la ejecución de procesos eficaces y eficientes en la implementación de nuevas fuentes de financiamiento por lo mismo mejorar la productividad de la cooperativa, contribuyendo lo requerido por cada uno de los interesados en las operaciones de la cooperativa (asociados, gobierno y público en general).

1.2.4. Formulación del Problema

¿Cómo inciden las fuentes de financiamiento en la productividad de la Cooperativa Pakarymuy, sucursal Píllaro durante octubre de 2013 a febrero de 2014?

1.2.5. Preguntas directrices

- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la Cooperativa Pakarymuy en relación a la productividad?
- ¿Cuál es el grado de productividad actual de la cooperativa en relación a la captación de socios?
- ¿Cómo implementar nuevas fuentes de financiamiento para obtener una mejor productividad en la cooperativa Pakarymuy?

1.2.6. Delimitación

Campo: Sistema Financiero

Área: Administración

Aspecto: Fuentes de financiamiento en la productividad

Delimitación Espacial La “Cooperativa Pakarymuy”, sucursal Píllaro

Delimitación Temporal Durante octubre de 2013 a febrero de 2014.

1.3. Justificación

Al tratarse de una Cooperativa de Ahorro y Crédito, su fuerza de negocio radica en la captación de fondos y sobre todo en la colocación de créditos; por lo que se presenta la necesidad de generar nuevos servicios en la cooperativa como son: el pago del bono de desarrollo y el de los servicios básicos para que los clientes obtengan una mayor confiabilidad en la institución, sin embargo al no contar con nuevas fuentes de financiamiento delimita a la cooperativa tanto en su aspecto socioeconómico, financiero y de comportamiento crediticio minimizando las oportunidades de éxito.

La institución al obtener nuevos clientes podrá consolidarse en una entidad más estable y segura; dando como una propuesta a las finanzas populares que contribuyan al desarrollo local en el aspecto productivo, teniendo como principal fuente los recursos provenientes de nuevas inversiones así como los generados en la propia localidad.

La cooperativa Pakarymuy busca multiplicar el provecho social y económico de las nuevas inversiones a partir de la captación de ahorro, destinándole a créditos para los propios socios, con tasa de interés inferiores a las del sistema bancario formal pero suficientes para mantener e incrementar el capital y cubrir los costos de funcionamiento. Cuando los usuarios pagan un préstamo y sus intereses correspondientes, otros socios se benefician nuevamente de los créditos y así sucesivamente. De esta forma, el monto del fondo va creciendo y se convertirá en una estructura financiera local sólida.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Determinar la relación que presentan las Fuentes de Financiamiento con la productividad de la Cooperativa Pakarymuy para la capitalización de recursos.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Analizar cuáles son las Fuentes de financiamiento de la Cooperativa Pakarymuy en relación a la productividad.
- Establecer el grado de productividad actual de la cooperativa en relación a la captación de socios.
- Diseñar estrategias de financiación que permita implementar nuevas fuentes de financiamiento para obtener una mejor productividad en la cooperativa Pakarymuy.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos

La cooperación con sentido humano es tan antigua como la historia del hombre, el desarrollo social de los pueblos, incentivó a las personas a trabajar en cooperación y buscar el bien común.

Según Almagro (2009): “Herramientas Administrativas y de Prudencia Financiera y su incidencia en el desempeño de la Cooperativa de Ahorro y Crédito no reguladas por la Superintendencia de Bancos” realizada en la Universidad Técnica de Ambato en la Facultad de Contabilidad y Auditoría, en la cual culmina el investigador después de un profundo análisis las siguientes conclusiones.

Los directivos y administradores en su mayoría desconocen cuáles son las herramientas administrativas; las COsAC (Cooperativas de Ahorro y Crédito) están disconformes con la gestión de supervisor por parte de la Dirección Nacional de Cooperativas; el estado no garantiza los recursos del ahorrista depositado en las COsAC no reguladas; Desconocimiento total sobre los tipos de riesgo a los que se enfrenta las COsAC. Desconocimiento de los estándares para establecer provisiones; No aplican un programa adecuado de análisis financiero; Se establecen montos para otorgar créditos de manera empírica; Se desconoce en gran parte el contenido de la ley de cooperativas y su reglamento; Desconocen el reglamento para la aplicación de la ley de institución para el Sistema Financiero.

Según Salinas (2008): “Organización Administrativa y Financiera de la Cooperativa Chibuleo Ltda. para el incremento de servicios a los Socios”

realizada en la Universidad Técnica de Ambato en la Facultad de Contabilidad y Auditoría, redacta las siguientes conclusiones.

La atención que brinda al socio en la cooperativa Chibuleo Ltda. es calificado como muy buena pero existen falencias que perjudicaran si no se les mejora; La mayoría de socios que existe en la cooperativa ha utilizado los créditos pero muy pocos conocen de los otros servicios que esta institución ofrece; La Cooperativa no satisface las expectativas de crédito con la que cuenta los socios debido a los montos bajos; El personal que labora en el otorgamiento de créditos o atención al socio no está desempeñando en forma adecuada sus funciones por tanto los socios no se encuentran conformes; El personal que labora en la cooperativa no cuenta con un adecuado nivel de educación para el desempeño de sus actividades ya que siete de sus catorce empleados tienen título de bachiller y eso dificulta que se logren los objetivos en forma más rápida; Tanto las funciones, las políticas y procesos no se han dado a conocer en forma eficiente a los empleados por lo que podría existir diferentes formas de interpretar; Los formularios que se utilizan en la cooperativa no son los más adecuados ya que cuentan con un programa computarizado obsoleto y que no se usa en el medio cooperativo que fue adquirido por su bajo costo, pero no se dieron cuenta de las dificultades que les producirá la utilización del mismo; Los empleados creen necesario mejorar la estructura organizacional de la cooperativa ya que cuenta con debilidades y falencias que puedan afectar el adecuado funcionamiento de la cooperativa.

En palabras de Chiluisa (2008): “Gestión del Riesgo de Crédito y su impacto en la estructura financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle” realizada en la Escuela Politécnica Nacional en la Escuela de Ciencias, una vez evaluada la metodología financiera que maneja la cooperativa, mediante el cruce de sus variables con indicadores se concluye que:

1) La metodología cumple con los requerimientos dictados por los organismos de control ya que calcula la Pérdida Esperada, factor que refleja el nivel de provisiones que la entidad debe constituir según el tipo de crédito Cumpliendo así con la exigencia dictada por la SBS, con la finalidad de dar cumplimiento al Art. 1 de la Ley General de las Instituciones del Sistema Financiero.

2) La metodología utilizada, no se ajusta a las necesidades de la cooperativa ya que utiliza parámetros fijos, además la base que utiliza el software no está depurado existen datos incorrectos que distorsionan la veracidad de los resultados, situación que no le permite realizar simulaciones para poder determinar el mejor escenario y prevenir el riesgo inherente al negocio en el futuro.

3) La Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle, en los últimos años, de estudio ha tenido una participación con tendencia al crecimiento en el mercado financiero, llegando a ubicarse en el primer lugar del grupo en el cual se desarrolla la entidad.

2.2. Fundamentación filosófica

La presente investigación se encuentra alineada con el Naturista Cualitativo; por que pretende explicar los fenómenos desde la interpretación subjetiva de las personas. Examinando el modo en que se experimenta el mundo la realidad que interesa a las propias personas que perciben como importante porque a través de él se busca plantear una alternativa de solución a la problemática en estudio.

De acuerdo con Pérez (2009): El paradigma de investigación naturista se fundamenta en los siguientes principios:

a) La investigación se desarrolla en un contexto natural, sin someterlos a distorsiones ni controles experimentales. Se trata de comprender a las personas dentro de su contexto.

b) El investigador se reconoce como parte del proceso de investigación, asume sus valores, experiencias y sistemas de conocimiento de la realidad.

Por otra parte, en el aspecto de las fuentes de financiamiento y su productividad, se encuentran en constante cambio, los factores como los riesgos financieros y otros tipos de fraude tanto internos como externos desacreditaron a la cooperativa Pakarymuy y trajeron consigo una seria amenaza para la institución, es por eso toda organización está obligada a disponer de medios y aptitudes suficientes para afrontarlos.

2.2.1 Fundamentación Epistemológica

En términos de Ramírez (2009): “La epistemología, o filosofía de la ciencia, es la rama de la filosofía que estudia la investigación científica y su producto”, el conocimiento científico considera a la fundamentación epistemológica como:

El conjunto de factores, operaciones y parámetros que intervienen en la producción y transmisión sistemática del conocimiento, así como a las capacidades que éste fomenta en los individuos y a las consecuencias directas e indirectas que suscita en la actividad social. Estas premisas atañen, también, a la creatividad y al sentido crítico involucrados en el proceso de desarrollo de nuevos conocimientos y experiencias.

Por consiguiente, a más de solucionar problemas investigativos se genera el conocimiento mediante una vinculación directa entre el objeto y sujeto cognoscente, en un marco de interacción dialéctica y dialógica continua.

2.2.2 Fundamentación Ontológica

En la misma línea de pensamiento de Ramírez (2009):

Frente a lo ontológico se refieren al sentido y los fines medulares que caracterizan el ser de la educación a la luz de los principios, atributos e ideales que definen la naturaleza humana y su devenir histórico-cultural, así como las condiciones materiales y espirituales de su realización en el mundo actual.

A instancias de estas bases fundamentales, la conceptualización de las funciones sustantivas de la educación tendrá que estar relacionadas

estrechamente con los problemas, demandas y tendencias preponderantes de la realidad social contemporánea, tanto a nivel mundial como a nivel nacional y regional. Estas premisas ontológicas caracterizan todo aquello que el ser humano aun no es, pero que por naturaleza y vocación puede llegar a ser; todo aquello que la educación superior debe moldear para que ese llegar a serse convierta en realidad.

Con esta panorámica y visión crítico-propositiva, la investigación está orientada a buscar las causas de los problemas y proponer soluciones de beneficio individual, colectivo y social, ahí radica el ser de la investigación y la esencia de la misma. Investigación que permita desentrañar las causas primeras de la problemática a la formación por competencias y el desempeño laboral del profesional, y encontrar la mejor solución o alternativa oportuna para mitigar, corregir, rectificar o erradicar el problema presentado.

2.2.3 Fundamentación Axiológica

Con respecto al aspecto axiológico, el presente proyecto se desarrolló desde el punto de vista de los valores del investigador puesto que, en términos de Longino (1990) “Ninguna práctica de investigación puede efectuarse totalmente fuera del sistema de valores del investigador”.

Por tanto, la investigación se sustentó en normas y valores, que favoreció el crecimiento de la cooperativa en apoyo a este fin, se implementó la, responsabilidad, puntualidad, respeto, tolerancia y sobre todo la honestidad que para los clientes y los potenciales inversionistas fue indispensable ya que a través de estos valores alcanzará una mayor confiabilidad. Permitiéndole incrementar sus fuentes de financiamiento obteniendo una mayor productividad para los socios.

2.2.4 Fundamentación Económica

El desarrollo de la investigación se encuentra enmarcado dentro del pensamiento económico de Marx: “Para Marx el funcionamiento de la economía capitalista utiliza las relaciones de intercambio (comerciales y de producción)”. (Zacaria, 2000)

En el capitalismo existen dos formas de relaciones de intercambio, una para los capitalistas y otra para los trabajadores.

Los capitalistas actuando como tal invierten una determinada cantidad de dinero, con la cual contratan trabajadores o adquieren insumos, materias primas, maquinarias y herramientas, energía, etc. y luego los aplican a un proceso de producción para obtener mercancías que comercializan en el mercado con el objetivo de obtener una cantidad de dinero mayor a la invertida inicialmente, la cual estará disponible para ser reinvertida

No obstante, el capitalista no sólo se concentra en que la diferencia entre el dinero obtenido y el dinero invertido sea lo más grande posible sino que además considera dicha diferencia con respecto a lo invertido, es decir, la tasa de ganancia.

Con base en estos postulados, el presente proyecto aspira contribuir al desarrollo de la cooperativa mediante el fortalecimiento de las fuentes de financiamiento como factor de crecimiento económico a través de la productividad, tal como lo establece la teoría de Marx.

2.3 Fundamentación Legal

Para la presente investigación se toma en consideración la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario suplemento en el Registro Oficial No.444 10 de mayo de 2011 en cuyo Título II, Capítulo I De Las Reformas de Organización de la Economía Popular y Solidaria, Sección 3 de las organizaciones del sector cooperativo en su Art. 21, tácitamente dice:

Sector Cooperativo:

Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo.

De otro modo en el Art.24 en las Cooperativas de producción “los socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, en una sociedad de propiedad colectiva y manejada en común, tales como: agropecuarias, huertos familiares, pesqueras, artesanales, industriales, textiles”.

En el Art.85 Solvencia y prudencia financiera:

Las cooperativas de ahorro y crédito deberán mantener índices de solvencia y prudencia financiera que permitan cumplir sus obligaciones y mantener sus actividades de acuerdo con las regulaciones que se dicten para el efecto, en consideración a las particularidades de los segmentos de las cooperativas de ahorro y crédito.

Las regulaciones deberán establecer normas al menos en los siguientes aspectos:

- a) Solvencia patrimonial;
- b) Prudencia financiera;
- c) Índices de gestión financiera y administrativa;
- d) Mínimos de liquidez;
- e) Desempeño social; y,
- f) Transparencia.

Otro aspecto importante es el Art. 93 Prevención de lavado de activos:

Las cooperativas de ahorro y crédito implementarán mecanismos de prevención de lavado de activos conforme a las disposiciones constantes en la legislación vigente. Los informes anuales de auditoría deberán incluir la opinión del auditor, referente al cumplimiento de los controles para evitar el lavado de activos provenientes de actividades ilícitas.

Las organizaciones del sector financiero popular y solidario están obligadas a suministrar a las entidades legalmente autorizadas para la prevención del lavado de activos, la información en la forma y frecuencia que ellas determinen

En el Art. 101 Segmentación: “las cooperativas de ahorro y crédito serán ubicadas en segmentos, con el propósito de generar políticas y regulaciones de forma específica y diferenciada atendiendo a sus características particulares”

Se pueden definir mediante los siguientes criterios:

- a) Participación en el sector;
- b) Volumen de operaciones que desarrollen;
- c) Número de socios;
- d) Número y ubicación geográfica de oficinas operativas a nivel local, cantonal, provincial, regional o nacional;
- e) Monto de activos;
- f) Patrimonio; y,
- g) Productos y servicios financieros

Además se debe tener en cuenta el Art. 48 Patrimonio de las cooperativas:

Estará integrado por el capital social, el Fondo Irrepartible de Reserva Legal y otras reservas estatutarias y constituye el medio económico y financiero a través del cual la cooperativa puede cumplir con su objeto social, el Art. 52 Utilidades Para efectos de la presente ley se definen como utilidades todos los ingresos obtenidos en operaciones con terceros, luego de deducidos los correspondientes costos, gastos y deducciones adicionales, conforme lo dispuesto en esta ley

En el Art.54 Distribución de utilidades y excedentes las utilidades y excedentes, en caso de generarse se distribuirán de la siguiente manera:

- a) Por lo menos el cincuenta por ciento (50%) se destinará al incremento del Fondo Irrepartible de Reserva Legal;
- b) Hasta el cinco por ciento (5%) como contribución a la Superintendencia, según la segmentación establecida; y,
- c) El saldo se destinará a lo que resuelva la Asamblea General

Finalmente en el Art. 49 Capital social de las cooperativas

Será variable e ilimitado, estará constituido por las aportaciones pagadas por sus socios, en numerario, bienes o trabajo debidamente valuados por el Consejo de Administración. Las aportaciones de los socios estarán representadas por certificados de aportación, nominativos y transferibles entre socios o a favor de la cooperativa.

2.4. Categorías Fundamentales

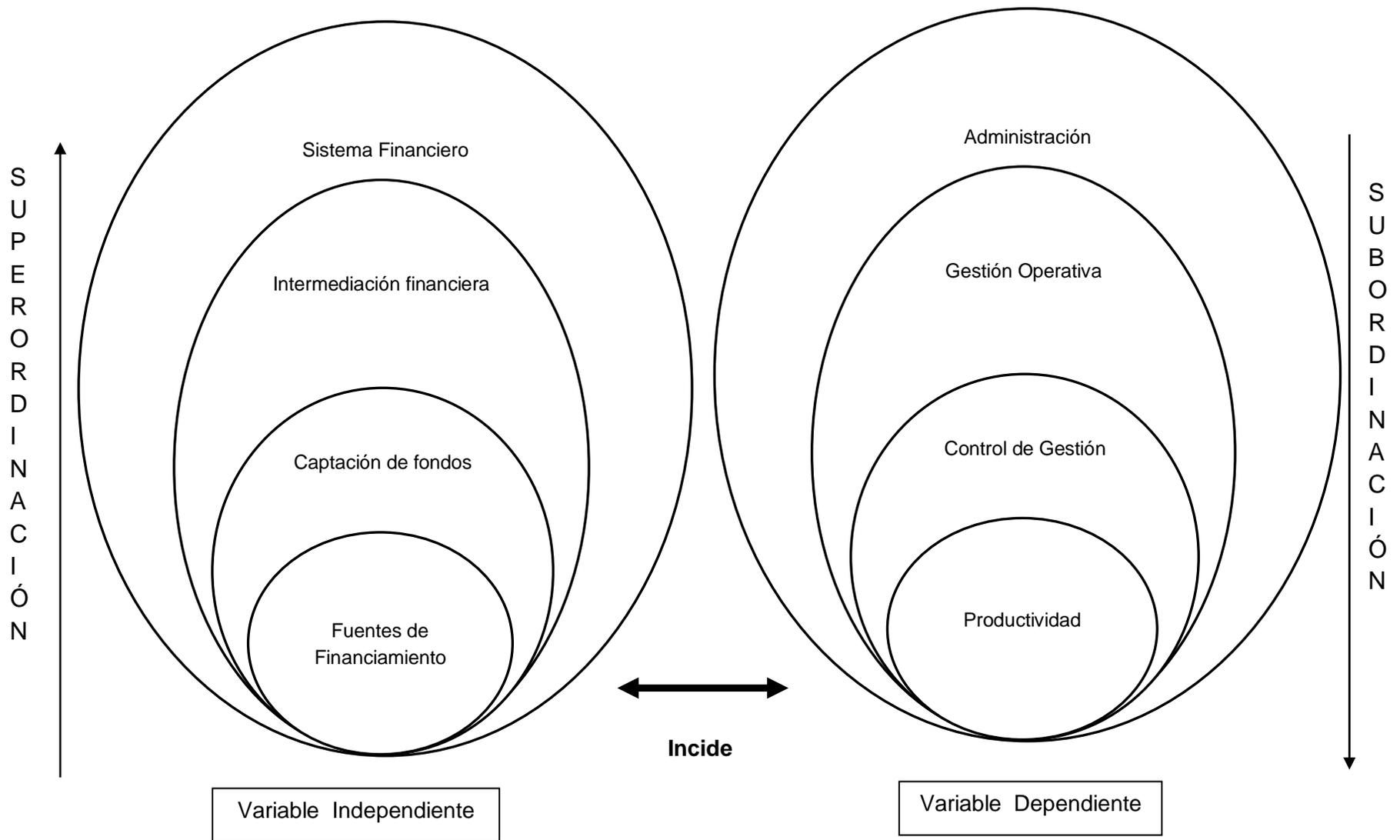


Gráfico. 2.1: Categorías Fundamentales
Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

Constelación de ideas de la Variable Independiente

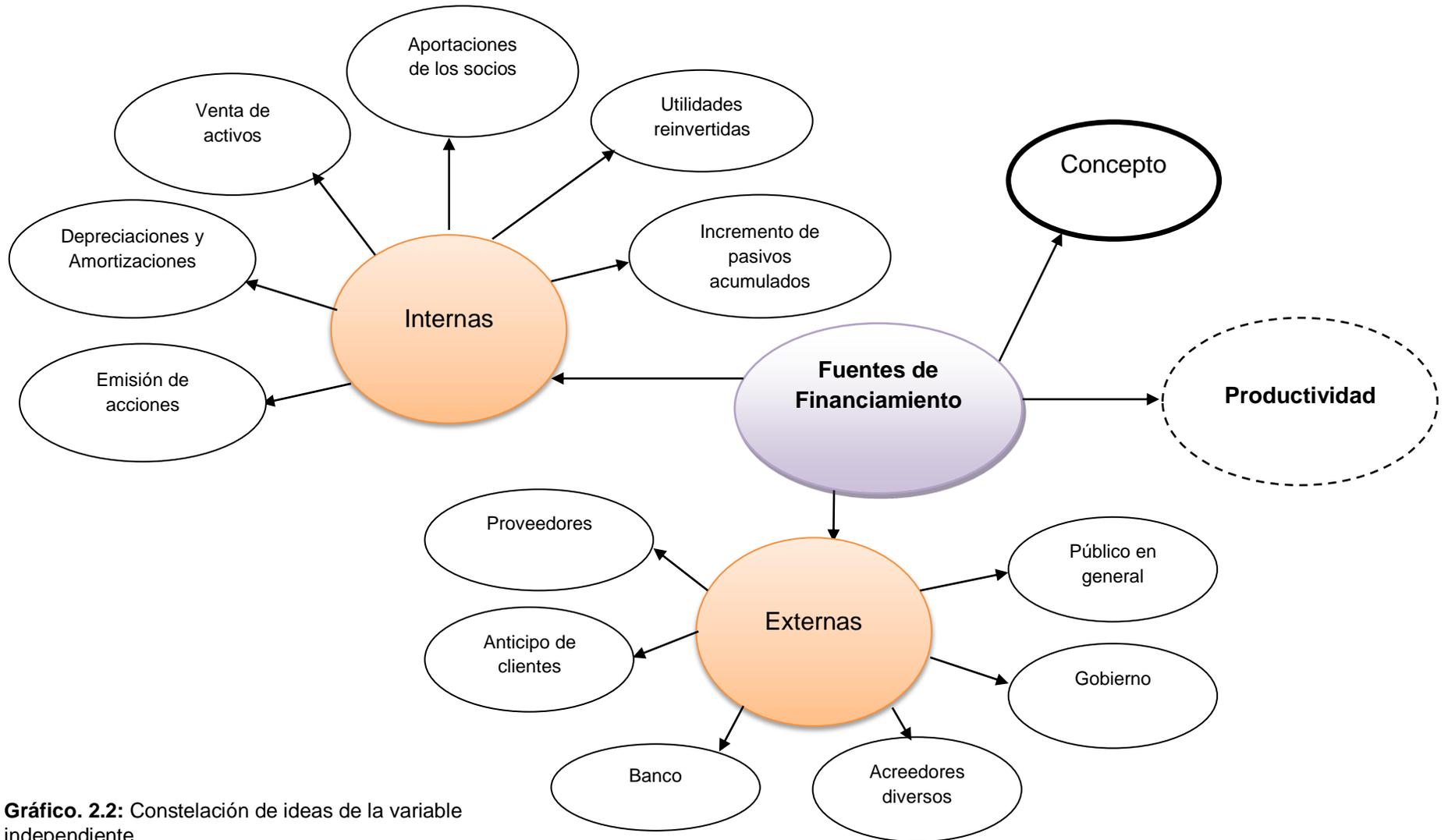


Gráfico. 2.2: Constelación de ideas de la variable independiente

Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

Constelación de ideas de la Variable Dependiente



Gráfico. 2.3: Constelación de ideas de la variable dependiente
Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

2.4.1 Marco Conceptual Variable Independiente

2.4.1.1 El Sistema Financiero

De acuerdo con Bernabé (2002): “Los diferentes agentes que forman parte de un sistema económico toman decisiones sobre producción, consumo y ahorro, cuya dimensión temporal no tiene por qué coincidir necesariamente con la disponibilidad de recursos para llevarlas a cabo”.

En ocasiones, estos agentes económicos se autofinancian, es decir, generan los recursos necesarios para llevar a cabo sus inversiones; pero este tipo de hechos no siempre se produce ante la existencia de unidades económicas que transitoriamente se encuentran en posiciones excedentarias o deficitarias de recursos, es decir, afrontan desajustes entre sus corrientes de cobros y pagos. Esta situación pone de manifiesto la necesidad de intercambiarlos, actuando como demandantes o como oferentes, al objeto de que sus decisiones lleguen a buen fin, y aquellas unidades con necesidades de financiación, derivadas de la carencia de medios de pago en determinados momentos, han de endeudarse, pidiendo recursos a aquellas otras, ahorradoras, que ingresan más de lo que gastan.

Para Castillo (2007) “Se define financiero de un país como el conjunto de instituciones, medios y mercados que permiten canalizar el ahorro de aquellas unidades de gasto con superávit hacia aquellas unidades de gasto que precisamente necesitan de esos fondos para cubrir su déficit”.

El sistema financiero del Ecuador está compuesto por bancos públicos y privados, mutualistas, sociedades financieras, y cooperativas de ahorro y crédito, reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. (Banco Central del Ecuador, 1999)

Según el Banco Central del Ecuador (1999): "Después de la crisis bancaria, se propagó una pérdida de confianza en el sistema, lo que afectó negativamente las captaciones por estas entidades".

La recuperación ha sido reciente y paulatina. A finales del 2006, la cartera total de crédito al sector privado registrado por la Corporación Financiera Nacional (CFN) estaba en \$9.700 millones de dólares lo que implica un crecimiento de un 18,2% en un año. También los ahorros aumentaron en un 22%, prueba de cierta confianza en los bancos.

Los tres elementos básicos de todo sistema financiero son:

- a) Los intermediarios financieros
- b) El activo financiero que se canaliza
- c) El mercado o lugar teórico de intercambio de los activos

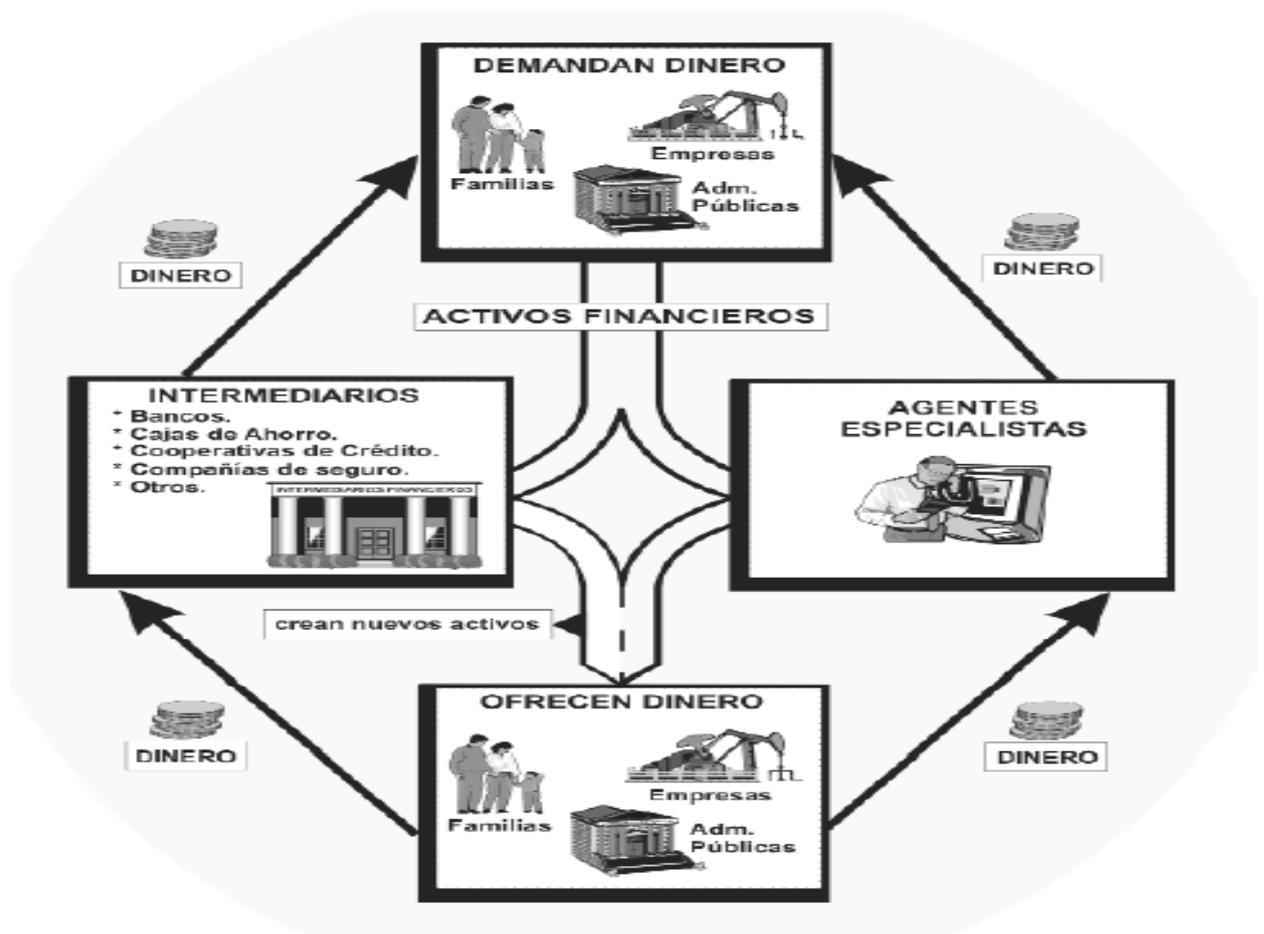


Gráfico. 2.4: Introducción a los sistemas financieros
Elaborado por: Caballero, Luis (2000)

Por consiguiente el sistema financiero cumple la misión fundamental en una economía de mercado de captar el excedente de los ahorradores (unidades de gasto con superávit) y canalizarlo hacia los préstamos públicos o privados unidades de gastos con déficit.

2.4.1.2 Intermediarios Financieros

Para Bernabé (2002) indica que la intermediación tiene como misión fundamental la de proporcionar a los demandantes de fondos aquellos recursos que necesitan, en tanto que a los ahorradores suministra activos en función de cuales sean sus deseos o preferencias, al transformar los activos o títulos primarios que adquieren de los demandantes de recursos y adaptarlos a sus gustos en forma de activos indirectos.

Los activos financieros emitidos por las unidades económicas de gastos para cubrir su déficit, pueden ser adquiridos directamente por los ahorradores últimos de la economía. Sin embargo, a medida que ésta se desarrolla se hace necesaria la aparición de instituciones que miden entre las unidades de gasto con superávit y aquellos que posean déficit con el fin de abaratar los costes en la obtención de financiación, y de facilitar la transformación de unos activos en otros, haciéndolos más atractivos para ambos. (Castillo, 2007)

Los agentes económicos al prestar o tomar prestados recursos a lo largo del tiempo dan lugar al nacimiento de las relaciones financieras, utilizando la economía real los instrumentos de la economía financiera que deben facilitar, fundamentalmente, tanto el intercambio de bienes y servicios como la financiación de la actividad económica, y para cuyo perfeccionamiento es necesaria la consolidación de un sistema eficaz de instrumentos y de instituciones financieras.

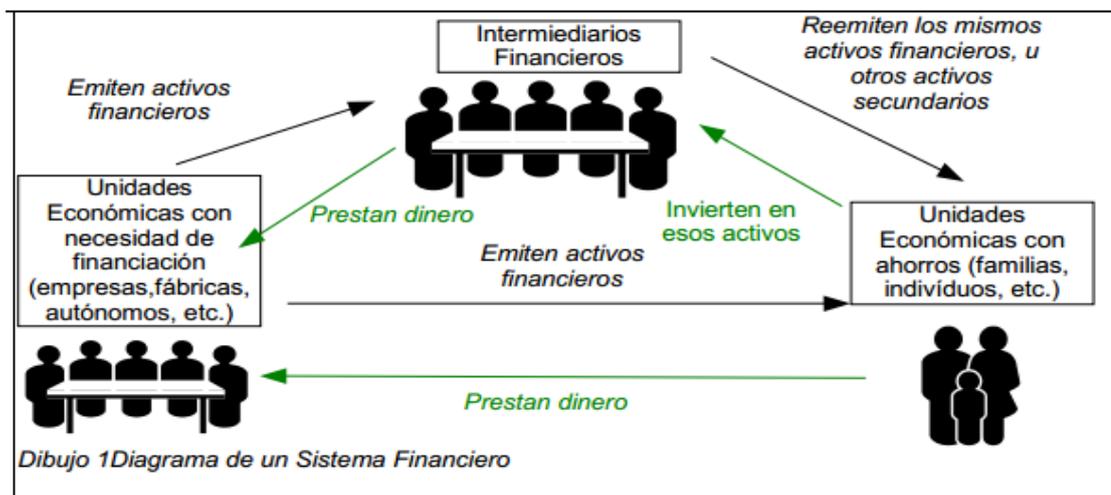


Gráfico. 2.5: Productos y Servicios Financieros y de Seguros, Básicos
Elaborado por: Salinas, Javier (2002)

El nivel de desarrollo alcanzado por el sistema financiero de un país está en función del grado de autofinanciación, pues en la medida en que sea menor, dada una cifra de ahorro total, mayor será la participación de la suma de la intermediación financiera y de la contratación directa de títulos en la inversión.

Clases de intermediarios financieros

De acuerdo con el sistema financiero existen dos clases:

a) Entidades de crédito cuyas principales operaciones son:

- 1) Captar depósitos del público.
- 2) Otorgar créditos (préstamos).
- 3) Factoring o Compra de cartera (facturas).
- 4) Leasing o Arrendamiento financiero.
- 5) Efectuar pagos y transferencias de fondos.
- 6) Emitir medios de pago.
- 7) Servir de aval o garante de operaciones.
- 8) Intermediar en mercados.
- 9) Fiducia o administración de dinero, bienes y valores.
- 10) Underwriting o compra de acciones para negociar posteriormente en bolsa.
- 11) Brindar servicios de asesoría e inversión.
- 12) Gestionar patrimonios autónomos.

b) Entidades que no son de crédito simplemente son inversionistas:

- 1) Entidades aseguradoras
- 2) Fondos de Inversión.
- 3) Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantías.

4) Bolsa de Valores.

Por otro lado, la importancia relativa de los intermediarios financieros será mayor, en tanto que la colocación directa de títulos de deuda entre los oferentes de fondos sea menor. Finalmente, la creación de medios de pago es decir las demás variables permanecen constantes (*ceteris paribus*) y la participación de los bancos en la oferta monetaria será mayor, en la medida en que las entidades bancarias sean más importantes que el resto de intermediarios financieros. (Dueñas, 2008)

2.4.1.3 Captación de Fondos

Para Santos (2001) la captación de fondos:

Es fundamental la captación de recursos financieros en las mejores condiciones, tanto en tipo de moneda, como en tasa de interés y plazos de devolución. Una mixtura de fondos disponibles contribuirá a brindar a los demandantes de créditos una diversidad de servicios bancarios y en las mejores condiciones.

Por lo que, el concepto de captación tiene en la legislación vigente una acepción amplia, de manera que cubre 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. (Superintendencias de Bancos e Instituciones Financieras , 2013)

Constituyen captaciones la recepción de depósitos en cuentas corrientes bancarias o en cuantas de ahorro, los depósitos a la vista o a plazo en general, la emisión y colocación en el mercado de bonos o letras de crédito y las ventas con pacto de retro compra de títulos de crédito.

Entre las formas de depósitos que ofrecen los Bancos, se tiene:

A la Vista: son depósitos en cuenta corriente, a ser giradas por el depositante con cheques o con cargo a cuenta, son remunerados a partir

de un monto mínimo que es establecido por mutuo acuerdo entre el Banco y el depositante.

Ahorro: son depósitos que generan un determinado rendimiento, sin necesidad de montos mínimos y plazos; son los más frecuentes para las Personas Naturales: Es posible establecer cuentas múltiples que combinen las cuentas a la vista con las de ahorro o de otras modalidades de depósito.

A Plazo: son depósitos que contemplan montos y plazos mínimos, pueden ser con intereses capitalizables o no en la misma cuenta. Si el depositante liquida su cuenta antes del plazo pactado, percibe una menor tasa de interés que el acordado.

Depósitos de CTS: son las Compensaciones por Tiempo de Servicios de los trabajadores, cuya disponibilidad es regulada por Ley. Normalmente ofrecen remuneraciones mayores que los depósitos a plazos.

Certificados Bancarios: son depósitos a plazos, emitidos a nombre del portador.

Otros Depósitos: según el monto y los requerimientos del depositante y de la entidad financiera.

Muchas de estas operaciones deben sujetarse a normas legales o reglamentarias especiales como, asimismo a instrucciones específicas impartidas por la Superintendencia.

2.4.1.4 Fuentes de Financiamiento

De acuerdo con Aching (2000): “Toda empresa, pública o privada, requiere de recursos financieros (capital) para realizar sus actividades, desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión”.

Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzará para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera. (Aristizabal , 2002)

Mediante la capitalización de utilidades, los incrementos de capital social que los socios actuales aporten capital adicional), o la invitación de nuevos socios, y dependiendo del tipo de sociedad en la que se constituyó la empresa sociedad anónima, de capital variable, en comandita por acciones, de responsabilidad limitada, cooperativa, etc., las responsabilidades y derechos de cada uno de los socios serán diferentes (Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, 1992).

La financiación es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas, gestión de los cobros y pagos, movimiento de dinero y relación con entidades bancarias y provisiones de fondos. (Lecuona, 2007)

La forma en que las empresas realizan el financiamiento es a través de instrumentos de deuda o vía capital, que también es utilizable para reducir pasivos con vencimiento a corto plazo que llegan al final de su tiempo de gracia. Este modo de operar lo podemos observar en cualquier lugar ya sea en economías muy industrializadas o emergentes. En las décadas de los 80's y 90's el mundo experimento un proceso muy vigoroso de libre comercio, intercambio de avances tecnológicos, financieros, culturales,

sociales. Esto trajo efectos en las economías de los países, las empresas no sólo competían con otras de su país, si no que ahora también con las de otros países y continentes, trayendo así una competencia más férrea en calidad, velocidad de producción, innovación de productos, etc. A esta etapa de Globalización le podemos adjudicar el incremento en la necesidad de las empresas de financiarse, pues para que lleven a cabo todos sus cambios estratégicos como son: ser más eficientes, mejorara su rentabilidad, aumentar la productividad, entrar en nuevos mercados etc. para convertirse en empresas de clase mundial, requieren realizar fuertes inversiones que originan nuevas necesidades de financiamiento. (Pérez C. , 2004)

Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir más mercado en otro lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado.

Tipos de Fuentes de Financiamiento

Es importante mencionar que las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa. Así tenemos que las fuentes de financiamiento se clasifican según su procedencia en:

1) Fuentes Internas de Financiamiento (Inversión)

Según la Facultad de Ciencias de Contaduría y Ciencias Administrativas (2003) son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, dentro de las cuales están:

a) Incrementos de Pasivos Acumulados: Son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las

pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.

b) Utilidades Reinvertidas: Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).

c) Aportaciones de los Socios: Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.

d) Venta de Activos (desinversiones): Como la venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras

e) Depreciaciones y Amortizaciones: Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicados directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

f) Emisión de acciones: Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir al tenedor de la misma calidad de miembro de una corporación: son títulos que se expiden de manera seriada y nominativa, son esencialmente especulativas, quien adquiere una acción no sabe cuánto ganará, ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos.

2) Fuentes Externas de Financiamiento (Pasivo)

En términos financieros al uso de las fuentes externas de financiamiento se le denomina "Apalancamiento Financiero". A mayor apalancamiento, mayor deuda, por el contrario, un menor apalancamiento, implicaría menos responsabilidad crediticia.

En general, el "Apalancamiento" es ventajoso para la estructura financiera de las empresas, siempre y cuando se utilice en forma estratégica, por ello, respecto a las decisiones de financiamiento, es conveniente e importante que se tengan políticas para la selección de la fuente que más convenga, según las necesidades específicas, y considerando siempre la "Carga financiera" que ello implique. Ahora bien, un adecuado "Apalancamiento" incrementa las utilidades; En contraposición, un excesivo apalancamiento lo único que provoca es poner en manos de terceros a la empresa. (Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas, 2003).

Esta a su vez se clasifican en:

a) *Proveedores*: esta fuente es la más común generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con detenimiento, para determinar los costos reales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.

b) *Anticipo de clientes*: es el anticipo de un cliente antes del tiempo establecido.

c) *Bancos (créditos, descuento de documentos)*: es una empresa financiera que se encarga de captar recursos en la forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros

d) *Acreeedores diversos (arrendamiento financiero)*: es un acuerdo mediante el cual el arrendador transfiere al arrendatario a cambio de un pago o una serie de pagos, el derecho de usar un activo durante un plazo

e) *Público en general (emisión de obligaciones, bonos, etc.)*: cualquier persona natural o jurídica.

f) *Gobierno (fondos de fomento y garantía)*: una persona encargada del control administrativo de una unidad política.

2.4.2 Marco Conceptual Variable Dependiente

2.4.2.1 Administración

El proceso de planificar, organizar dirigir y controlar las actividades de los miembros de la organización y el empleo de todos los demás recursos organizacionales, con el propósito de alcanzar con eficiencia las metas establecidas para la organización.

La Administración es la disciplina enfocada en el manejo adecuado de los recursos de una organización para alcanzar los fines comunes bajo los cuales nace la entidad, se puede definir a la administración como “prever, organizar, mandar, coordinar y controlar”. (Reyes, 1998)

Se define como el proceso de prever, planear, organizar, integrar, dirigir y controlar el trabajo de los elementos de la organización y de utilizar los recursos disponibles para alcanzar los objetivos preestablecidos.

La Administración busca entonces lograr que las cosas se realice por medio de otros para obtener resultados a través de otros, de forma efectiva, con un beneficio común para todos los participantes de la actividad.

Todo el conjunto de recursos que trabajan para una organización deben ser correctamente guiados, lo que permite alcanzar objetivos sectoriales y objetivos generales o comunes.

Para Robbins (2005) menciona que la: “Es la coordinación de las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ella”.

Parte de la administración es buscar que el manejo de los recursos se haga de la forma más eficiente posible, es decir, ocupando el menor volumen de recursos, en un tiempo menor para obtener los mismos resultados, lo cual se lleva a cabo principalmente en la gestión operativa de una empresa.

2.4.2.2 Gestión Operativa

Trata de un proceso que permite guiar a la gestión empresarial a los objetivos que se ha planteado y a su vez es un instrumento que permite evaluarla.

La gestión operativa deja de ser una tarea aislada para constituirse en una herramienta que sirve para ejecutar las acciones necesarias que permitan ordenar, disponer y organizar los recursos de un proyecto, utilizando procedimientos específicos y optimizando la relación entre recursos y resultados.

Gestión operativa realiza el directivo público hacia el interior de su organización para aumentar su capacidad de conseguir los propósitos de sus políticas. Abarca los cambios en la estructura de la organización y en el sistema de roles y funciones, la elección de personal directivo y asesor de mediano nivel, los procesos de capacitación del personal de planta permanente, la mejora continua del funcionamiento de la organización con su actual tecnología y la introducción de innovaciones técnicas y estratégicas acordes con los proyectos en curso (Arnoletto & Díaz, 2009).

Consiste en desarrollar gráficamente el desarrollo de la gestión para la ejecución de un proyecto o actividad con la utilización de esta técnica se tiene de una forma resumida todos y cada uno de los pasos que es necesario dar para llevar a cabo la ejecución de los programas y proyectos que se insertan en el Plan Estratégico; el reparto de tareas, la temporalización de cada acción, la distribución de los recursos (Cembranos, Montesinos, & Bustelo, 1999)

Para Zariatiegui (1996): “El impacto de las decisiones y acciones es de corto plazo e incluye los equipos naturales de trabajo y los individuos. Básicamente tiene que ver con las funciones de ejecución y Control”.

Los procesos de gestión operativa son aquellos procesos primarios por los cuales las empresas producen sus productos y servicios y los entregan a los clientes. (Martínez, 2005)

La gestión operativa debe enfocarse en todos los procesos o actividades en las cuales la empresa produce ganancia o valor. Parte de esta gestión operativa la llevan a cabo las áreas o departamentos de servicio al cliente, dentro de los cuales se produce la principal interacción entre el cliente y la entidad.

El proceso de la gestión operativa eficaz se caracteriza por cumplir los siguientes requisitos, según (Merli, 1997):

- a) Es capaz de identificar los objetivos operativos prioritarios.
- b) Es capaz de asignar correctamente las responsabilidades.
- c) Es capaz de identificar los indicadores y las metas operativas más apropiadas.
- d) Es capaz de gestionar las prioridades «en tiempo real (día a día).

e) Es capaz de realizar la «supervisión visual» de los indicadores de los objetivos prioritarios.

f) Es capaz de identificar los cuellos de botella reales que obstaculizan el logro de los objetivos prioritarios.

g) Es capaz de solucionar con eficacia los cuellos de botella.

Uno de los objetivos que toda administración y gestión operativa persiguen, es la mejora de la productividad como un elemento de éxito. Todos los elementos que componen la empresa se organizan y trabajan de función coordinada.

2.4.2.3 Control de Gestión

En términos de Robert (2011) el control de gestión:

Es un proceso que sirve para guiar la gestión empresarial hacia los objetivos de la organización, es decir el control debe servir de modelo para alcanzar eficazmente los objetivos planteados con el mejor uso de los recursos disponibles (técnicos, humanos, financieros, etc.).

Por ello se define como un proceso de retroalimentación de información de uso eficiente de los recursos disponibles de una empresa a fin de lograr los objetivos planteados.

Control de gestión el conjunto de procesos que la empresa aplica para asegurarse de que las tareas que en la misma se realizan están encaminadas a la consecución de sus objetivos. Se entiende que estos objetivos están previamente establecidos, en parte por los accionistas representados por su consejo de administración, (beneficios, expansión y seguridad) y en parte por la legislación vigente, tanto en materia civil como mercantil, fiscal laboral, etc., ya que la empresa desarrolla su actividad en el seno de la sociedad a la que debe servir, asumiendo por tanto importantes responsabilidades sociales. (Lapuente, 2004)

En este sentido, según Veiga (1999): “Es un proceso que sirve para guiar la gestión empresarial hacia los objetivos de la organización y un instrumento para evaluarla en la cual existen áreas a las que debe aplicarse el control de gestión, debe abarcar diferentes áreas”

a) *Finanzas*: A través de la interpretación de los estados financieros fundamentalmente mediante la aplicación de los ratios más utilizados se trata de medir los rendimientos de las inversiones y la creación de valor añadido económico.

b) *Clientes*: se trata de medir el nivel de satisfacción de los mismos y consecuentemente el nivel de fidelización que la empresa mantiene sobre ellos, así como su participación en la cuota de mercado del sector en que opera.

c) *Procesos productivos internos*: se trata de establecer y medir la calidad de los procesos productivos, con indicación de los recursos a utilizar. Generalmente la expresión más amplia de los estándares establecidos son los manuales de operación que suponen una gran herramienta de control siempre que en los mismos hayan participado los responsables de su implementación, debiendo ser al mismo un documento abierto, susceptible de ser adaptado al cambio de las circunstancias que se producen en los procesos operativos.

d) *Clientela interna*: la satisfacción de los empleados es fundamental en toda empresa para que se consigan los objetivos planteados. La participación de todo el personal en el diseño y significado de los procesos productivos, así como la información sobre los objetivos de la empresa es primordial para su identificación con los mismos.

Desde esta perspectiva la labor de control no se limita a comprobar que las tareas realizadas o las decisiones tomadas han sido correctas, sino que parte de su cometido es influir y orientar el comportamiento de la organización para que se alcancen los objetivos propuestos.

2.4.2.4 Productividad

En la opinión de Gutiérrez (2010) la productividad es:

Lograr mejores resultados considerando los recursos empleados para generarlos, se mide por el cociente formado por los resultados logrados y los recursos empleados. Los resultados logrados pueden medirse en unidades producidas, en piezas vendidas o en utilidades, mientras que los resultados empleados puedan cuantificarse por número de trabajadores, tiempo total empleado, horas de máquina.

En otras palabras, la medición de la productividad resulta de valorar adecuadamente los recursos empleados para producir resultados.

$$Productividad = \frac{Producto}{Insumos}$$

Según el criterio de Arosemena (2007): “La productividad constituye uno de los factores más determinantes de la competitividad y es uno de los principales indicadores del crecimiento económico”.

Su evaluación refleja el uso eficiente de los recursos productivos, se traduce en el crecimiento del producto interno bruto y contrarresta los efectos inflacionarios. La productividad proporciona permanencia en los mercados internos e internacionales, permite a las empresas líderes crecer con más rapidez que el promedio. Cuanto más una empresa eleva la productividad frente al promedio industrial, mayor es la tasa de beneficio. Las que tienen un desempeño pobre en este sentido pierden mercados y eventualmente desaparecen.

Es la relación entre los productos y uno o más de los recursos usados en el proceso de producción, concebida de manera amplia, la productividad es un concepto de sistemas; puede aplicarse a diversas entidades, que varían desde un individuo o una máquina hasta una compañía, industria, o una economía a nivel nacional, regularmente expresada como una proporción, refleja cuán eficiente se usan los recursos para generar

resultados con frecuencia se calcula índices parciales de productividad que muestran relación entre el resultado y un solo recurso. (García, 1999)

La productividad es afectada por muchos factores, como la cantidad y la complejidad técnica de los equipos o bienes de capital, la calidad y la disponibilidad de las materias primas, el volumen de las operaciones, la habilidad la motivación y las actitudes de los empleados, el flujo de trabajo en la organización la competencia gerencial.

Se puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación, la productividad sirve para evaluar el rendimiento de los talleres, las máquinas, los equipos de trabajo y los empleados. Productividad en términos de empleados es sinónimo de rendimiento. En un enfoque sistemático decimos que algo o alguien son productivos cuando con una cantidad de recursos (Insumos) en un periodo de tiempo dado obtiene el máximo de productos. La productividad en las máquinas y equipos está dada como parte de sus características técnicas. No así con el recurso humano o los trabajadores. Deben de considerarse factores que influyen (Business Solutions, 2002).

De acuerdo con Buchhiz (2000): “Es la relación existente entre el resultado final productivo o de servicios de una entidad y los recursos que se han utilizado para lograr dichos resultados”.

Estos a su vez se pueden clasificar en:

a) Eficiencia: relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados, tratar de optimizar los recursos y procurar que no haya desperdicios de recursos.

b) Eficacia: Es el grado en que se realizan las actividades planeadas y se alcanzan los resultados planeados utilizar los recursos para el logro de los objetivos trazados.

c) Efectividad: Se entiende que los objetivos planeados son trascendentales y estos se deben alcanzar.

Los países más ricos son los que tienen el nivel de productividad más alto, y en ellos, el estado posee el menor porcentaje de participación en la economía, al compararse con los demás.

Es necesario que la economía del país se actualice permanentemente, por medio de mejoras en la calidad de los productos, en las tecnologías y aumento en la eficiencia de producción si un país usa sus preciosos recursos para producir bienes con el más alto o más bajo costo de oportunidad. (Buchhiz, 2000)

La productividad sube cuando:

- a) Mejora la educación y entrenamiento de la fuerza laboral;
- b) Cuando los gobiernos dictan políticas coherentes;
- c) Cuando las instituciones del sector público y privado son sólidas
- d) Cuando se logran economías de escala;
- e) Cuando se reducen los impuestos;
- f) Cuando aumentan las inversiones en investigación y desarrollo, no tanto en nuevos productos, sino en nuevos procesos;
- g) Cuando las empresas usan tecnologías vanguardistas;
- h) Mejora la calidad gerencial y la cooperación de los trabajadores;
- i) A medida que la curva de aprendizaje y de experiencia de los obreros o empleados disminuyen.

La productividad desciende cuando:

- a) Las inversiones caen
- b) Los trabajadores se desmotivan
- c) Los gobiernos introducen trabas, leyes con excesivos beneficios a los trabajadores o con excesivos controles en las áreas de la seguridad y ambiente
- d) Aumenta la capacidad ociosa instalada.
- e) Se incrementan los impuestos
- f) No se ahorra y se consume demasiado
- g) Las tecnologías se agotan.

Hoy en día, no es competitivo quien no cumple con calidad, producción, costos adecuados, tiempos estándares, eficiencia, innovación, nuevos métodos de trabajo, tecnología, y muchos otros conceptos que hacen que cada día la productividad sea un punto de cuidado en los planes a corto y largo plazo.

Este autor propone una diferenciación entre la producción bruta y la neta, para lo cual establece dos fórmulas diferenciadas:

La productividad se puede comprobar a través de ciertos indicadores, que darán evidencia de la misma. Entre estos indicadores se puede mencionar los siguientes:

- a) Inflación: Es cierto que los aumentos en las tasas de inflación deben explicarse por medio del efecto conjunto de varios factores, pero hoy en día los economistas están de acuerdo en que la falta de crecimiento en la Productividad es un factor de importancia. El aumento excesivo en el precio de venta de bienes y servicios pueden deberse a la atención de alcanzar las metas en ganancias, aun cuando signifiquen aumentar el precio de venta para mantener los márgenes de utilidad.

b) Nivel de Vida y Empleo: Los países que tienen alta tasa de crecimiento y nivel de productividad tienen a exhibir un alto nivel de vida; así mismo a medida que la tasa de crecimiento y Productividad disminuyen las comodidades y lujos se hacen cada vez más difíciles de adquirir. El nivel de empleo y la productividad tienen una relación que con frecuencia se interpreta en forma errónea.

c) Poder Político: Cuando un país es económicamente fuerte, tiene mejores oportunidades de alcanzar un mayor poder político, y este se puede entender por soberanía; cuando un país no es lo suficientemente productivo para proporcionar los productos y servicios básicos, tiende a depender de otros países. Cuanto mayor sea su dependencia, menor será su influencia política y soberanía.

d) Poder Económico: Además de otros factores, el poder económico de una nación depende del nivel y de la tasa de crecimiento de la productividad. La balanza comercial puede ser un indicador de cómo afecta a un país quedar rezagado en materia de productividad del resto de su zona económica.

e) Inversión: Parece existir una fuerte correlación entre inversión y mejoras en la tasa de productividad. Incremento en los rubros de investigación y desarrollo a mediano y corto plazo traen consigo incrementos en la productividad a mediano y largo plazo.

Indicadores de Productividad

Los indicadores son estadísticas, serie estadística o cualquier forma de indicación que nos facilita estudiar dónde estamos y hacia dónde nos dirigimos con respecto a determinados objetivos y metas, así como evaluar programas específicos y determinar su impacto. (Horn, 1993)

Los indicadores de la productividad utilizados más comúnmente se centran en la productividad del trabajo, o la producción con respecto al insumo de trabajo, donde la producción es bruta o neta según (Madsen, 2007)

A si mismo se define indicador como un instrumento para medir el logro de los objetivos de los programas y un referente para el seguimiento de los avances y para la evaluación de los resultados alcanzados. (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2011)

Permite identificar las diferencias existentes entre los resultados planeados y obtenidos como base para la toma de decisiones, fijar el rumbo y alinear los esfuerzos hacia la consecución de las metas establecidas con el fin de lograr el mejoramiento continuo de los servicios. (Picado, 1990)

Un indicador se usa para describir un problema: cómo y dónde ocurre y cómo afecta a éste. Los indicadores se desarrollan recolectando datos y se expresan a través de fórmulas matemáticas, tablas o gráficas. (Castellano, 1990)

Los indicadores son útiles para poder medir con claridad los resultados obtenidos con la aplicación de programas, procesos o acciones específicos, con el fin de obtener el diagnóstico de una situación, comparar las características de una población o para evaluar las variaciones de un evento.

La productividad se puede comprobar a través de ciertos indicadores, que darán evidencia de la misma. Entre estos indicadores se puede mencionar que son los que muestran la eficiencia en la operación de la empresa. Están íntimamente relacionados con los resultados del negocio. De los más representativos (Haime, 2005).

Eficiencia.- Según (Pinto & Cuadras, 1992) El primer requisito de la eficiencia es que se produzca el máximo posible con una cantidad determinada de recursos; dicho de otra manera, debe ser imposible reducir el volumen de un input cualquiera sin reducir el volumen de output: a esto le llamamos eficiencia técnica. El segundo requisito es que el coste de cualquier nivel dado de output sea mínimo mediante la combinación de

los inputs de tal manera que no pueda ser sustituido un input por otro sin que aumente el coste. Esta eficiencia se denomina eficiencia en la asignación. El tercer requisito es que la mezcla de outputs de diferentes bienes y servicios producida con unos recursos dados maximice el beneficio de los consumidores, a esto le llamamos eficacia. Esto significa que es imposible producir más de un bien a costa de otro sin reducir el valor del output (Volumen de producción o salida de una empresa) para los consumidores.

Entonces, es la relación entre los recursos programados y los insumos utilizados realmente. (Arosemena, 2007)

$$Eficiencia = \frac{Insumos\ programados}{Insumos\ utilizados}$$

Eficacia.-En suma a lo anterior, es la relación entre los productos logrados y las metas que se tiene fijadas. El índice de eficacia expresa el buen resultado el buen resultado de la realización de un producto en un periodo definido. Eficiencia es obtener resultados (Arosemena, 2007)

$$Eficacia = \frac{Productos\ logrados}{Meta}$$

Efectividad.- Se dice que la efectividad constituye la relación entre los resultados y el objetivo. En forma más genérica se ha dicho que “efectividad es un término que se usa frecuentemente para expresar el logro concreto o las acciones conducentes a ese logro concreto de los fines, objetivos y metas deseadas”. (Cohen, 1996)

Para establecer la efectividad hay que partir del cumplimiento de los objetivos planteados por la organización, de modo que, la productividad en la cooperativa, relacionada a gestión de bases de datos, debería

determinarse en relación a los objetivos de área que tienen planteados el personal de servicios.

Analizar la efectividad supone, pues, valorar los procedimientos que condicionan la relación entre resultados y objetivos (Jiménez Moreno, 2000)

Para Daft (2005) menciona que la efectividad organizacional es el grado en el cual una organización materializa sus metas. La efectividad es un concepto amplio. Implícitamente toma en consideración una gama de variables tanto en los niveles organizacionales como departamentales.

Es la relación entre eficiencia y eficacia el índice de efectividad expresa una buena combinación de la eficiencia y eficacia en la producción de un producto en un periodo definido. Efectividad es hacer bien las cosas, obteniendo resultados (Arosemena, 2007)

$$Efectividad = Eficiencia \times Eficacia$$

Factores para medir la productividad

La productividad requiere de nuestra atención a tres factores fundamentales: capital, gente y tecnología. Estos tres factores son diferentes en su actuación pero deben mantenerse un balance equilibrado, pues son interdependientes. Cada uno debe dar el máximo rendimiento con el mínimo de esfuerzo y costo, y el resultado será medido como su índice de productividad. La suma de los resultados de los tres conformará el total de su aportación a la productividad de la empresa. (García, 2011)

Factor capital.- En la planta manufacturera, el factor incluye el total de la inversión en los elementos físicos que entran en la fabricación de productos. Estos elementos son sólo una parte del activo fijo del negocio.

Como ejemplos tenemos: terreno, edificios, instalaciones, maquinaria, equipo, herramientas y útiles de trabajo.

La inversión en estos elementos para la producción debe recuperarse en un tiempo razonable y, naturalmente, con creces, para que ella sea redituable para los inversionistas.

Factor gente.- Hemos visto la importancia que tiene el capital para una empresa no menos importante es la gente que colabora en ella. Los dos factores, capital y gente no son ambivalentes, los dos se complementan. La importancia de uno y otro factor depende de las necesidades particulares de cualquier industria.

Factor tecnología.- El paso que llevan las aplicaciones de las computadoras ha procreado multitud de industrias subsidiarias, como sería manufactura de componentes, los servicios de información, los productores de bibliotecas, programas y paquetes de software.

Estos nuevos progresos abarcan los programas especiales, los satélites de comunicación, la medicina electrónica y el transporte supersónico. Más allá se encuentran áreas de la ciencia en la que los hombres sondan lo desconocido.

Factores que afectan la productividad

De acuerdo con Morales (2003): “Estos factores son muy numerosos y a menudo mal definidos o desconocidos. Sin embargo, se les puede agrupar en cuatro categorías:”

Inversión: Las inversiones tienen un efecto importante en la productividad de una empresa. En la empresa, las inversiones en equipos y maquinaria están en función de las necesidades del mercado.

Investigación y desarrollo: En la empresa, la investigación y el desarrollo contribuyen en varias formas al crecimiento de la productividad.

a) El desarrollo de nuevos procedimientos y equipos que permitan producir más rápidamente y con menos mano de obra por unidad.

b) La modificación y el perfeccionamiento de los procedimientos y de los equipos permiten reducir los reinicios y las detenciones de la fabricación.

Reglamentación gubernamental: Durante la década anterior el número de leyes y de reglamentos aumentó en la mayoría de los países industrializados para todos los sectores económicos, desencadenando con ello gastos adicionales que afectan directamente la productividad de las empresas.

Mano de obra: La productividad de la empresa depende principalmente de este factor, puesto que es con la mano de obra como empiezan la investigación y el desarrollo, y es en función de su desempeño como se mide la productividad.

El índice de la productividad se lo realiza en las siguientes etapas

Primera etapa

Consiste en el levantamiento de los datos relacionados con las siguientes áreas y funciones de los colaboradores de las oficinas de atención de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy y las variables de medición de la productividad.

a) Áreas de negocio

- Crédito
- Captaciones
- Cajas
- Apertura de cuentas

- Servicios

b) Funciones o cargos

- Jefes de Agencias
- Asesores de Negocios (Oficiales o asesores de crédito)
- Asesores de Atención al Cliente, Asistentes Operativos
- Cajeros

c) Variables de Medición de la Productividad

- Personal.- Cantidad de personas que laboran en cada área o cargo durante el período que se obtendrá el índice de productividad.
- Crédito.- Número total de operaciones de crédito concedidas durante el periodo de evaluación. Índice de cartera vencida en el mes de evaluación del índice.
- Captaciones.- Número total de operaciones de depósitos a plazo captadas hasta el último mes de evaluación del índice.
- Ahorros.- Número de aperturas de cuentas de ahorro. Numero de cierre de cuentas de ahorro.
- Servicios no Financieros.- Número de servicios entregados o vendidos a los clientes como son: seguros de vida, tarjetas de débito aportes obligatorios de los asociados, entre otros.

- Cajas.- Número total de transacciones en cajas como son: depósitos y retiros de cuentas, giros pago de bonos, venta de seguros, impuestos, entre otros.

Segunda etapa

Ingreso de los datos en las matrices por cada una de las variables, con la finalidad de determinar un puntaje parcial

Tercera etapa

Determinar el índice de productividad y su posición.

2.5 Formación de Hipótesis

Las fuentes de financiamiento inciden significativamente en la productividad de la Cooperativa Pakarymuy, sucursal Píllaro durante octubre de 2013 a febrero de 2014.

2.6 Señalamiento de Variables

Variable Independiente

Fuentes de Financiamiento

Variable Dependiente

Productividad

Términos de Relación

Relación

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Enfoque investigativo

En palabras de Briones (1997): “Es un método basado en principios de investigación metodológica y neopositivista y que adhiere al desarrollo de estándares de diseño”.

En efecto su objetivo es estudiar las propiedades y fenómenos cuantitativos y sus relaciones para proporcionar la manera de establecer, formular, fortalecer y revisar la teoría existente. La investigación desarrolla y emplea modelos matemáticos, teorías e hipótesis que competen a los fenómenos naturales. Se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. Estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas.

Es por ello que el presente estudio se sustenta en una investigación cuantitativa identificando a la productividad como eje principal en la investigación, por medio del cual la cooperativa captará nuevas fuentes de financiación mediante la implementación de nuevos inversionistas, socios, accionistas. Para así mejorar la situación actual de la cooperativa Pakarymuy del cantón Pillaro.

3.2 Modalidad básica de la investigación

El presente trabajo investigativo, en concordancia con su enfoque cuantitativa se apoya en las siguientes modalidades:

De campo, por la importancia que tiene la exploración y observación del terreno, la encuesta, la observación participante y el experimento. Bajo estas consideraciones, en este trabajo investigativo, la información fue obtenida desde las fuentes primarias, es decir, los socios, los empleados

y directivos para validar las fuentes de financiamiento y su incidencia en la productividad.

Documental y Bibliográfica, por tanto, la información teórica existente en los medios impresos, electrónicos y demás fuentes son de mucha importancia para el desarrollo de esta investigación. La información bibliográfica permitió construir el marco teórico, los antecedentes y la contextualización, además fue de mucha ayuda para poder analizar e interpretar los resultados de la investigación.

3.3 Nivel o tipo de investigación

Debido a la situación que se presenta en la cooperativa la indagación es de tipo exploratorio descriptivo, permite plantear el problema y formular hipótesis, además describe como es y cómo se manifiesta un determinado fenómeno.

Investigación Exploratoria

Para Lozada (2007): “Uno de los principales objetivos en esta investigación es ayudar a definir el problema, establecer hipótesis y determinar la metodología para plantear una investigación de mayor rigor científico”.

Debido a que se requiere explorar en el campo para obtener los datos necesarios, depende de ésta para llegar a alcázar los objetivos en la cual se propone alternativas de solución a la problemática.

Investigación Descriptiva

Se utilizará este método de análisis mediante la cual se logrará caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades

De acuerdo con Tevni (2000): “Combinada con ciertos criterios de clasificación sirve para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo indagatorio”.

Las investigaciones descriptivas utilizan la observación, la entrevista, la encuesta como técnicas de recolección de datos. También acuden a informes y documentos elaborados por otros investigadores. Se utiliza el muestreo para la recolección de datos y la información obtenida es sometida a un proceso de codificación, tabulación y análisis estadístico.

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población

Se considera que en la provincia de Tungurahua existe una población de (402), entre cooperativas, corporaciones de desarrollo y cajas de crédito, de las cuales 15 se encuentran localizadas en el cantón Píllaro, según consulta efectuada en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

El trabajo investigativo se lo realizó en el cantón Píllaro, donde se escogió a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy debido a que se encuentra ubicado en la parte central del cantón, esto facilitó el trabajo investigativo por la facilidad de su ubicación.

En este caso, la población está constituida por el Gerente de la Cooperativa Pakarymuy del cantón Píllaro, en la cual se verificará con una mayor precisión las fuentes de financiamiento y su incidencia con la productividad.

Cuadro 3.1. Organigrama de la cooperativa

Gerente	1
Jefe de Crédito	1
Auxiliar de Crédito	1
Asesor de Crédito salida al campo	1
Cajas	1
Información	1
Total	6

Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

3.5 Operacionalización de Variables

3.5.1 Operacionalización Variable Independiente

Cuadro 3.2. Operacionalización Variable Independiente: Fuentes de Financiamiento

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS-INSTRUMENTOS
Las fuentes de financiamiento se conceptúa como: Toda empresa, pública o privada, requiere de recursos financieros (capital) para realizar sus actividades, desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión.	Recursos Financieros	Préstamos	La Cooperativa está dispuesta a realizar préstamos para apoyar las fuentes de financiamiento que tiene	Encuesta dirigida al Gerente de la COAC Pakarymuy
	Financiamiento Interno	Autofinanciación	La Cooperativa tiene la capacidad de autofinanciar un plan o programa de productividad	Observación de campo
	Financiamiento externo	Inversión terceras personas	Se ha tomado en cuenta inversiones de terceras personas o financiamiento externo anteriormente	Se aplicara el mismo instrumento de recolección para comparar, analizar e interpretar los resultados
	Cumplimiento de Objetivos	Estrategias Captación	Los objetivos globales se comunican con efectividad a los trabajadores y al Consejo de Dirección	

Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

3.5.2 Operacionalización Variable Dependiente

Cuadro 3.3. Operacionalización Variable Dependiente: Productividad

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS-INSTRUMENTOS
<p>La productividad expresa una relación entre producción obtenida y recursos productivos utilizados. La relación del producto por hora empleada ha sido la medida tradicional de la productividad; su aumento permite reducir costos, disminuir precios e incrementar el volumen de ventas es la principal fuerza creadora de prosperidad. Determina el grado de eficiencia con que se usan los recursos del país. es uno de los principales indicadores del crecimiento económico. El incremento de la productividad obedece a los rendimientos crecientes en la acumulación de los factores de la producción: capital físico, tecnología, capital humano e infraestructura física</p>	Tecnología	Grado de actualización	La implementación de una buena tecnología ayuda al desarrollo de las actividades de la cooperativa	<p>Encuesta dirigida al Gerente de la COAC Pakarymuy</p> <p>Observación de campo</p> <p>Se aplicara el mismo instrumento de recolección para comparar, analizar e interpretar los resultados</p>
	Mano de obra	Desempeño laboral	Se realizan estudios de evaluación de desempeño a los empleados de la cooperativa	
	Materiales	Niveles de desperdicio	Los niveles de porcentajes anuales de productividad cumplen sus metas establecidas	
	Infraestructura	Número de sucursales	Hace la cooperativa copias de respaldos de seguridad de los archivos más importantes	
	Actividades de control	Eficiencia	Se consideran las sugerencias de los empleados para el mejoramiento de la cooperativa	
	Información y comunicación	Eficacia	Existe una vigilancia constante y efectiva sobre vencimientos y pagos	
	Supervisión y monitoreo	Efectividad		

Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

3.6 Técnicas e Instrumentos

3.6.1 Técnicas e Instrumentos

La presente investigación la técnica que se empleó fue la observación de campo ya que estudia los hechos en el ambiente natural en el que se produce, por lo cual fue necesario utilizar como instrumento el cuestionario por medio de preguntas cerradas, en la cual permitió obtener información concreta.

3.6.2 Plan de recolección de información

Cuadro 3.4. Plan de recolección de información

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1. ¿Para qué?	Para alcanzar los objetivos de la investigación
2. ¿De qué personas u objetos?	Empleados y socios de la cooperativa Pakarymuy
3. ¿Sobre qué aspectos?	Fuentes de financiamiento
4. ¿Quién? ¿Quiénes?	Investigador: Silvana Chiluiza
5. ¿A Quiénes?	Directivos, empleados, proveedores, clientes sociedad involucrados en el manejo de las fuentes de financiamiento
6. ¿Cuándo?	Febrero de 2014
7. ¿Dónde?	Cooperativa Pakarymuy
8. ¿Cuántas Veces?	Dos veces
9. ¿Cómo? ¿Qué técnicas de recolección?	Encuesta Observación de campo
10. ¿Con qué?	Cuestionario estructurado

Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

3.7 Plan de procesamiento de la información

De acuerdo con Herrera (2010) los datos recogidos (datos en bruto) se transforman siguiendo ciertos procedimientos:

- a) Revisión crítica de la información recogida; es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- b) Repetición de la recolección, en ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- c) Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: cuadros de una sola variable, cuadro con cruce de variable, etc.
 - ✓ Manejo de información (reajuste de cuadros con casillas vacías con datos tan reducidos cuantitativamente, que no influyen significativamente en los análisis).
 - ✓ Estudio estadística de datos para representación de resultados.

Se tomó como referencia los siguientes pasos:

- a) Se recogió información especializada; es decir limpieza de la información defectuosa, contradictoria, incompleta y otras fallas.
- b) Se evaluó en qué medida se está cumpliendo los objetivos propuestos
- c) Tabulación o cuadro de variables de la hipótesis y objetivos:
 - ✓ Manejo de información (Reajuste de cuadros con casillas vacías o con datos tan reducidos cuantitativamente que no influyen significativamente en los análisis).
 - ✓ Estudio estadístico de datos para la presentación de resultados y análisis correspondiente con el modelo estadístico del estimador z para proporciones como se detalla a continuación:

$$z = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{(\hat{p} * \hat{q}) \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

En donde:

z = Estimador “z”

p_1 = Probabilidad de aciertos de la VI

p_2 = Probabilidad de aciertos de la VD

\hat{p} = Probabilidad de éxito conjunta

\hat{q} = Probabilidad de fracaso conjunta (1-p)

n_1 = Número de casos de la VI

n_2 = Número de casos de la VD

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de datos

En la presente investigación, el análisis de los datos se los desarrolla en función de la lista de verificación (checklist) la misma que se diseñó por bloques constitutivos para cada variable con opciones de respuesta dicotómica de alternativas de “sí” y “no”.

Los resultados de los bloques son tabulados considerando las frecuencias simples y transformándolas a porcentajes, los mismos que son evidenciados en los respectivos gráficos que se detallan en cada pregunta o bloque.

Por lo mismo fue dirigida al gerente de la cooperativa Pakarymuy, la misma que ayudo a la correspondiente recolección de la información y por lo tanto al análisis e interpretación de los resultados obtenidos. Lo cual contribuyo al resultado final. De aquí en adelante se presentan de forma individual los resultados de las inquietudes trazadas, las mismas que contendrán la variable y por supuesto la relatividad con la que ocurren, tanto de forma numérica como gráfica lo que permitirá comprender cada uno de los indicadores de las variables, mediante esta investigación se espera obtener el resultado deseado lo cual beneficiara a la cooperativa Pakarymuy del cantón Píllaro.

Bloque 1. Fuentes internas

Tabla 4.1: Fuentes internas

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	4	36,36
NO	7	63,64
TOTAL	11	100,00

Fuente: Lista de verificación

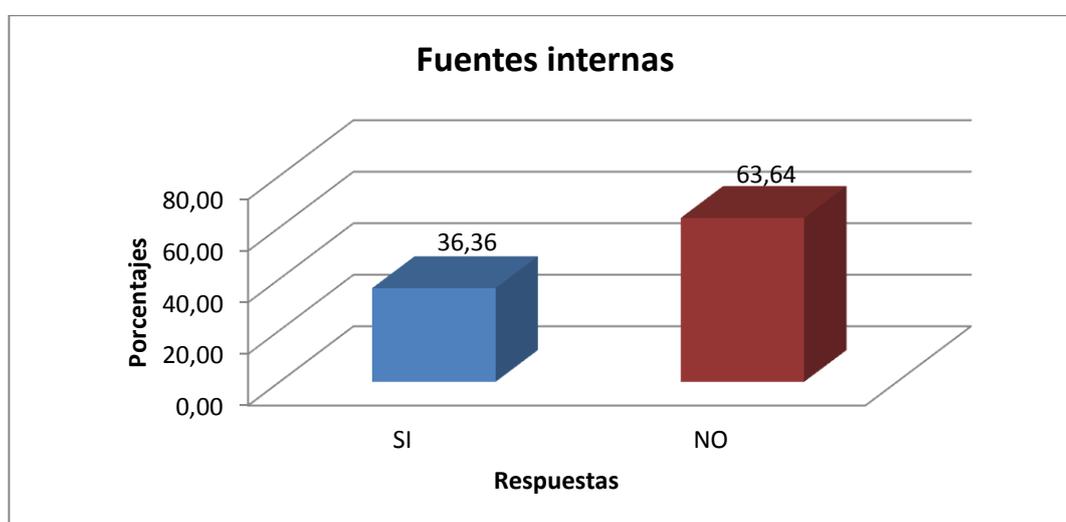


Gráfico 4.1: Fuentes internas

Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

Análisis: la información evidencia que únicamente el 36,36% cuenta con respuestas afirmativas sobre las fuentes de financiamiento internas, mientras que el 63,64% cuenta con respuestas negativas en virtud que los indicadores de verificación no son favorables al financiamiento interno o autofinanciamiento de la cooperativa.

Bloque 2. Fuentes externas

Tabla 4.2: Fuentes externas

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	8	100,00
NO	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Fuente: Lista de verificación

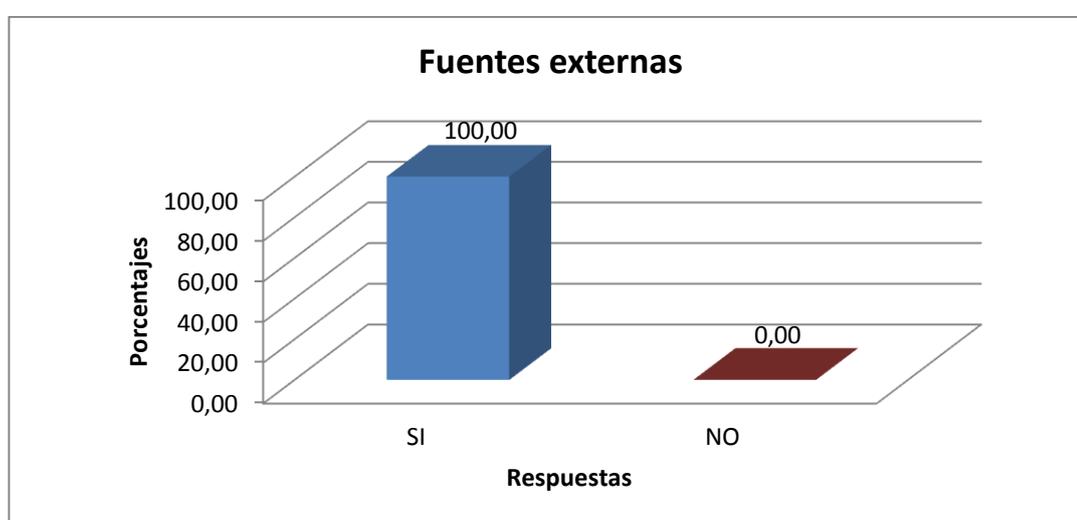


Gráfico 4.2: Fuentes externas
Elaborado por: Chiluzia, Silvana (2014)

Análisis: en cuanto a las fuentes externas la información evidencia que en su totalidad con el 100% cuenta con respuestas afirmativas en virtud que los indicadores de verificación son favorables al financiamiento externo ya que se ha tomado en cuenta inversiones de terceras personas y con el 0% indica una respuesta negativa.

Bloque 3. Cumplimiento de objetivos

Tabla 4.3: Cumplimiento de objetivos

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	5	62,50
NO	3	37,50
TOTAL	8	100,00

Fuente: Lista de verificación

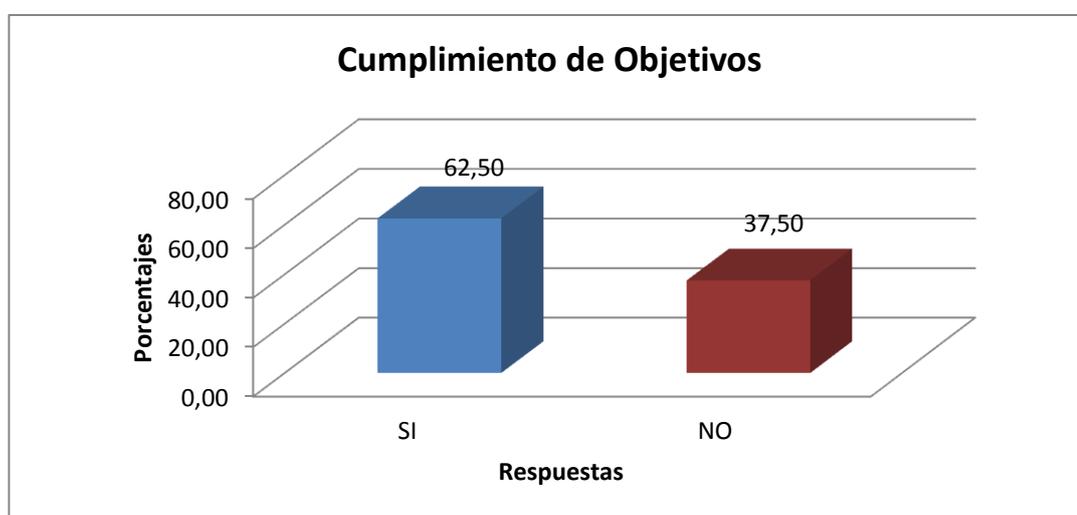


Gráfico 4.3: Cumplimiento de objetivos
Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

Análisis: desde la óptica de los involucrados la información evidencia que únicamente el 37,50% cuenta con respuestas negativas sobre el cumplimiento de objetivos, mientras que el 62,50% cuenta con respuestas afirmativas, en virtud que los indicadores de verificación son favorables en cuanto al cumplimiento de objetivos de la cooperativa.

Bloque 4. Tecnología

Tabla 4.4: Tecnología

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	3	27,27
NO	8	72,73
TOTAL	11	100,00

Fuente: Lista de verificación

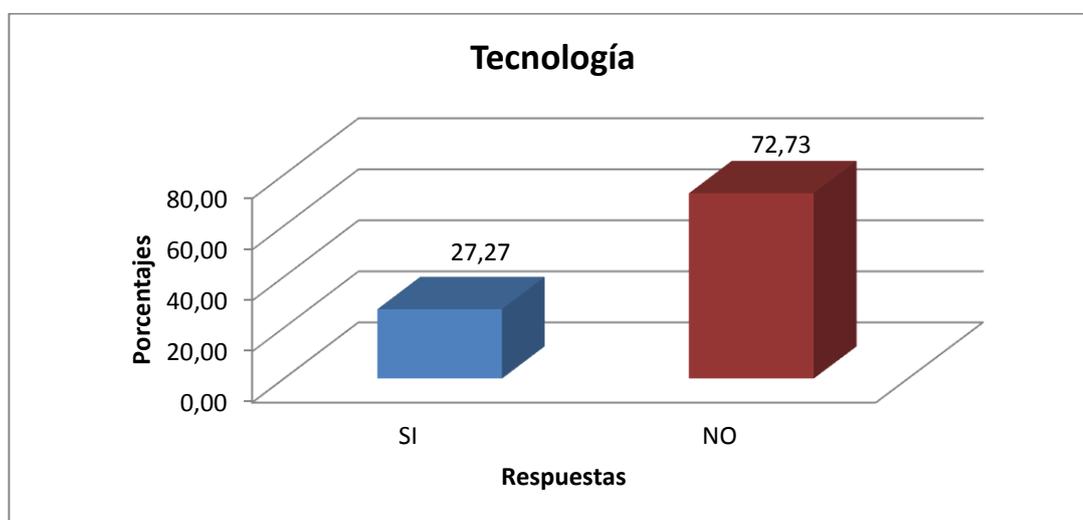


Gráfico 4.4: Tecnología

Elaborado por: Chiluíza, Silvana (2014)

Análisis: la información evidencia que únicamente el 27,27% cuenta con respuestas afirmativas sobre la tecnología, mientras que el 72,73% cuenta con respuestas negativas en virtud que los indicadores de verificación no son favorables en cuanto a la tecnología que posee la cooperativa.

Bloque 5. Talento humano

Tabla 4.5: Talento humano

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	6	75,00
NO	2	25,00
TOTAL	8	100,00

Fuente: Lista de verificación

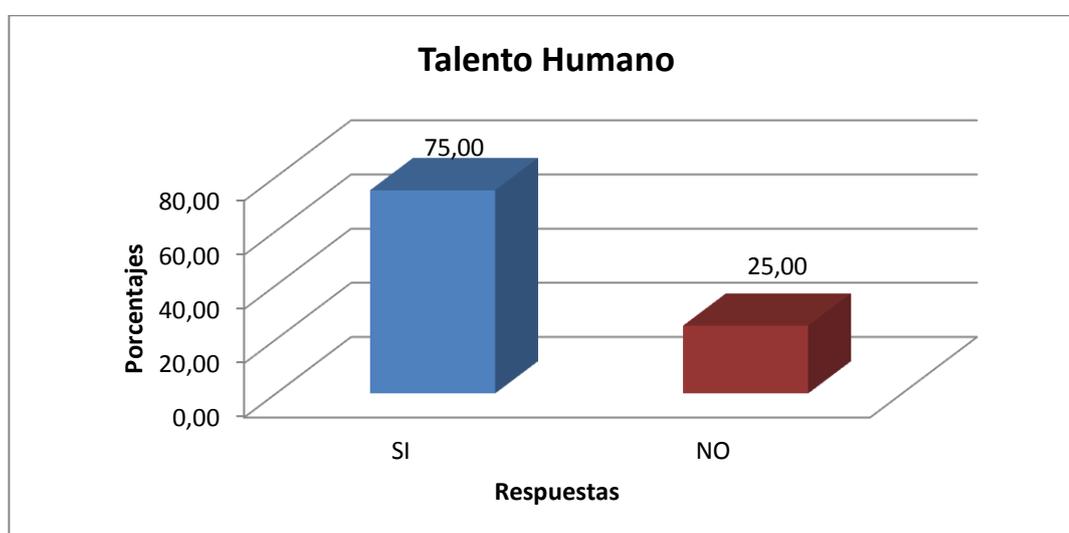


Gráfico 4.5: Talento Humano

Elaborado por: Chiluzza, Silvana (2014)

Análisis: de acuerdo a la gráfica se determina que únicamente el 25% cuenta con respuestas negativas sobre el talento humano, mientras que el 75% cuenta con respuestas afirmativas en virtud que los indicadores de verificación son favorables al talento humano con la que cuenta la cooperativa.

Bloque 6. Infraestructura

Tabla 4.6: Infraestructura

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	6	75
NO	2	25
TOTAL	8	100,00

Fuente: Lista de verificación

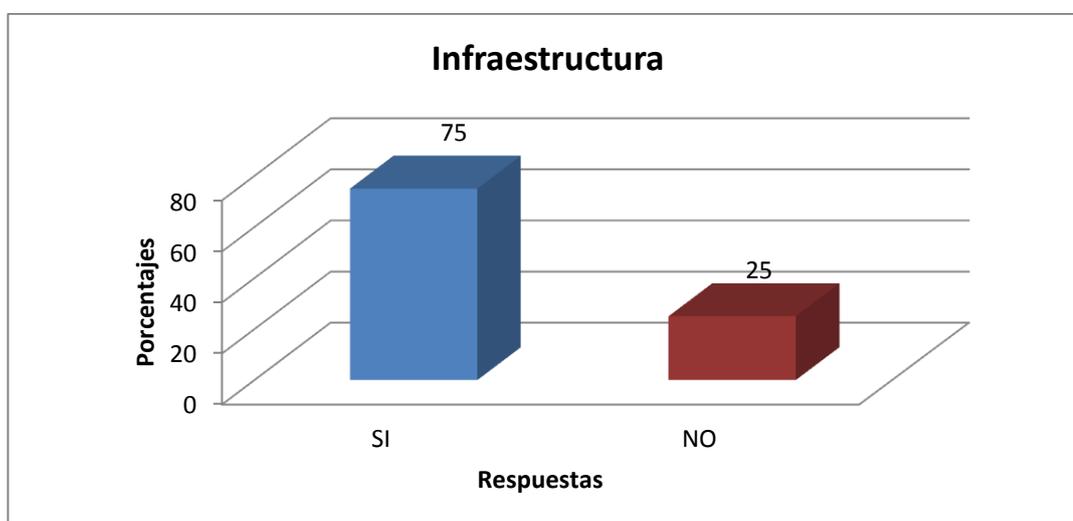


Gráfico 4.6: Infraestructura
Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

Análisis: la información evidencia que únicamente el 25% cuenta con respuestas negativas sobre la infraestructura, mientras que el 75% cuenta con respuestas afirmativas en virtud que los indicadores de verificación son favorables a la infraestructura de la cooperativa.

Bloque 7. Actividades de control

Tabla 4.7: Actividades de control

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	7	87,50
NO	1	12,50
TOTAL	8	100,00

Fuente: Lista de verificación

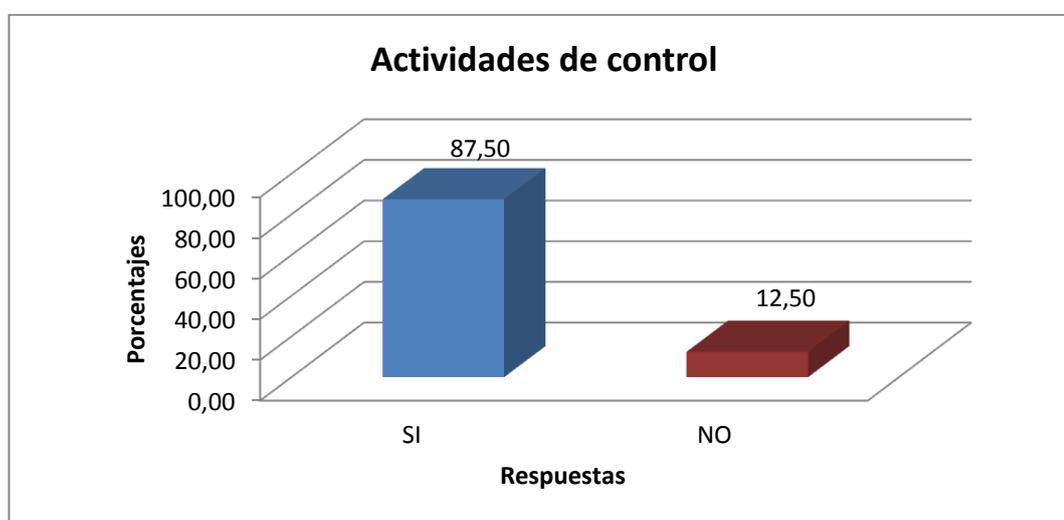


Gráfico 4.7: Actividades de control
Elaborado por: Chiluzza, Silvana (2014)

Análisis: de acuerdo a la gráfica se determina que únicamente el 12,50% cuenta con respuestas negativas sobre las actividades de control, mientras que el 87,50% cuenta con respuestas afirmativas en virtud que los indicadores de verificación son favorables a las actividades de control de la cooperativa.

Bloque 8. Información y comunicación

Tabla 4.8: Información y comunicación

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	8	100,00
NO	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Fuente: Lista de verificación

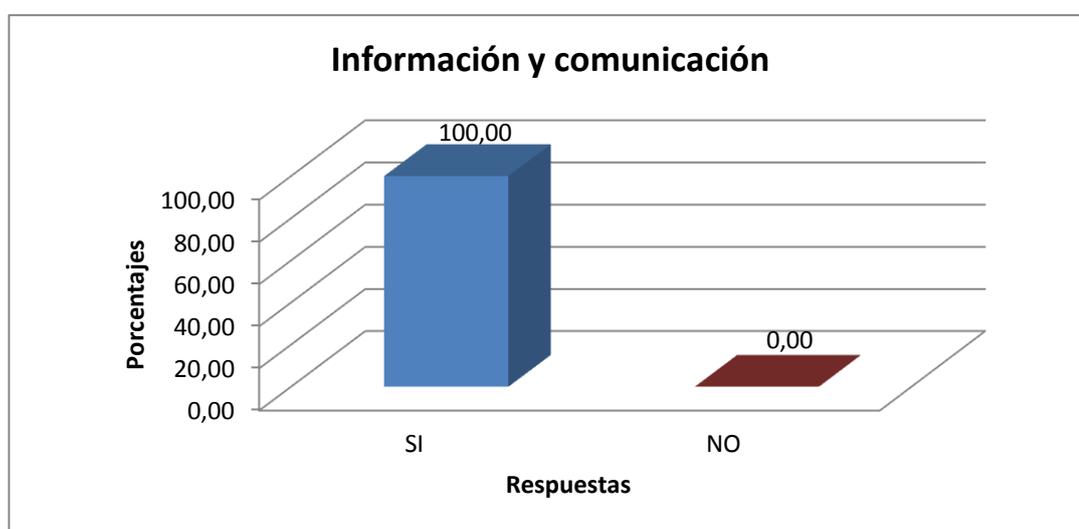


Gráfico 4.8: Información y comunicación
Elaborado por: Chiluíza, Silvana (2014)

Análisis: en cuanto a la información y comunicación la investigación evidencia que en su totalidad con el 100% cuenta con respuestas afirmativas en virtud que los indicadores de verificación son favorables a la información y comunicación finalmente con el 0% indica una respuesta negativa.

Bloque 9. Supervisión y monitoreo

Tabla 4.9: Supervisión y monitoreo

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	6	75,00
NO	2	25,00
TOTAL	8	100,00

Fuente: Lista de verificación

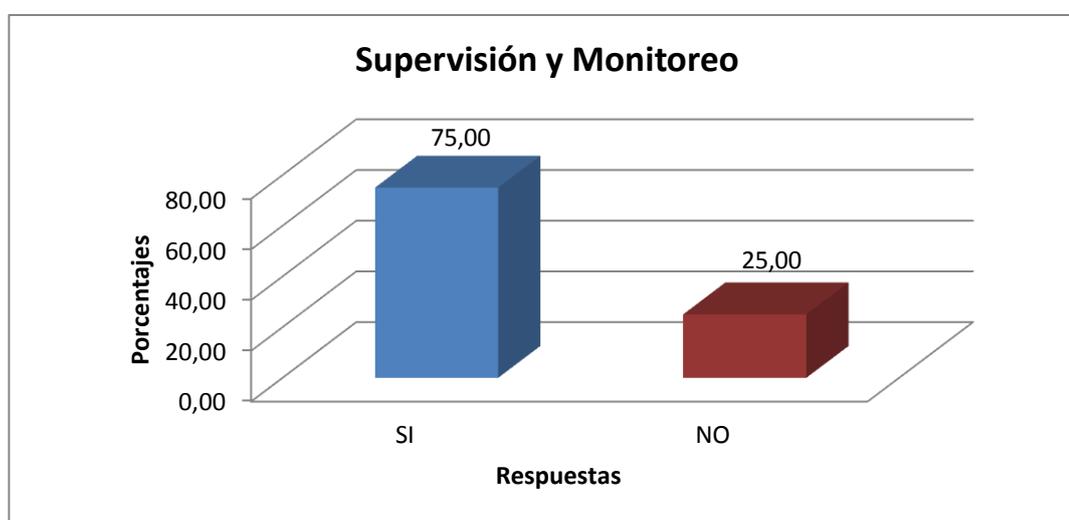


Gráfico 4.9: Supervisión y monitoreo
Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

Análisis: la información evidencia que únicamente el 25% cuenta con respuestas negativas sobre la supervisión y monitoreo, mientras que el 75% cuenta con respuestas afirmativas en virtud que los indicadores de verificación son favorables a la supervisión y monitoreo en la cooperativa.

Bloque 10. Clima Laboral

Tabla 4.10: Clima Laboral

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	23	95,83
NO	1	4,17
TOTAL	24	100,00

Fuente: Lista de verificación

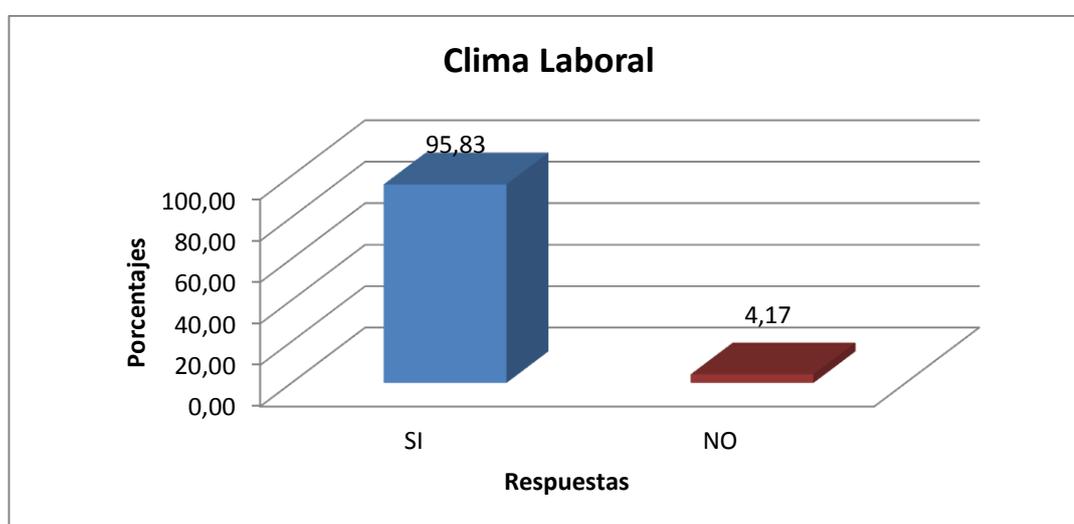


Gráfico 4.10: Clima laboral
Elaborado por: Chiluzza, Silvana (2014)

Análisis: de acuerdo a la gráfica se determina que únicamente el 4,17% cuenta con respuestas negativas sobre el clima laboral, mientras que el 95,83% cuenta con respuestas afirmativas en virtud que los indicadores de verificación son favorables en cuanto al clima laboral de la cooperativa.

Bloque 11. Servicio al Cliente

Tabla 4.11: Servicio al Cliente

CUALIFICACIÓN	f	%
SI	15	93,75
NO	1	6,25
TOTAL	16	100,00

Fuente: Lista de verificación

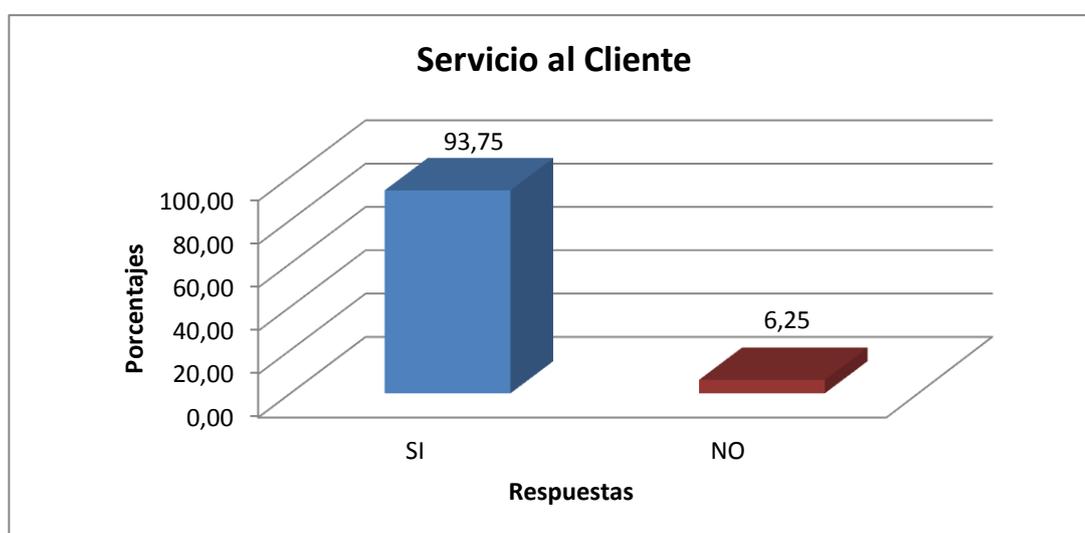


Gráfico 4.11: Servicio al cliente
Elaborado por: Chiluíza, Silvana (2014)

Análisis: la investigación evidencia que únicamente el 6,25% cuenta con respuestas negativas sobre el servicio al cliente, mientras que el 93,75% cuenta con respuestas afirmativas en virtud que los indicadores de verificación son favorables en cuanto al servicio que ofrece la cooperativa a sus socios.

Bloque 12. Indicadores comparativos VI

Tabla 4.12: Indicadores comparativos VI

INDICADORES VI	SI	NO	TOTAL	%SI	%NO	% TOTAL
1. Fuentes internas	4	7	11	14,81	25,93	40,74
2. Fuentes externas	8	0	8	29,63	0,00	29,63
3. Cumplimiento de objetivos	5	3	8	18,52	11,11	29,63
TOTAL	17	10	27	62,96	37,04	100,00

Fuente: Lista de verificación

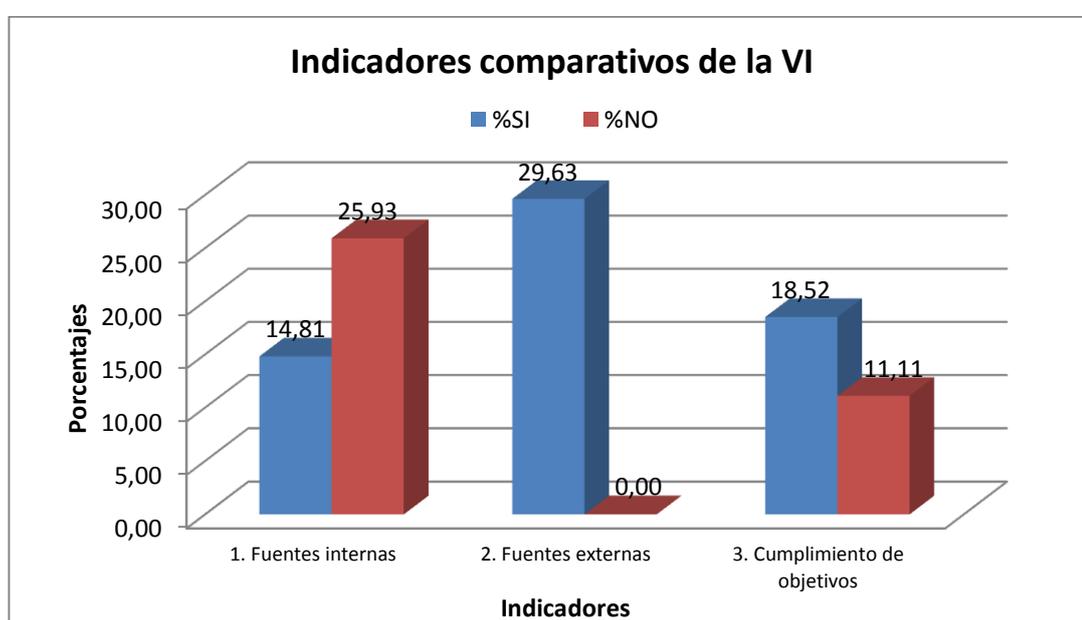


Gráfico 4.12: Indicadores comparativos VI
Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

Análisis: la investigación evidencia que el total de los indicadores de la variable independiente con relación a las fuentes internas el 14,81% cuenta con respuesta positiva, mientras que con el 25,93% cuentan con una respuesta negativa evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto a las fuentes internas, del mismo modo los indicadores de la variable independiente con relación a las fuentes externas el 0% cuenta con una respuesta negativa, mientras que con el 29,63% cuentan con una respuesta positiva evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto a las fuentes

externas y finalmente los indicadores de la variable independiente con relación al cumplimiento de objetivos el 11,11% cuentan con una respuesta negativa mientras que con el 18,52% cuentan con una respuesta positiva evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto al cumplimiento de objetivos.

Bloque 13. Indicadores comparativos VD

Tabla 4.13: Indicadores comparativos VD

INDICADORES VD	SI	NO	TOTAL	%SI	%NO	% TOTAL
4. Tecnología	3	8	11	3,30	8,79	12,09
5. Talento humano	6	2	8	6,59	2,20	8,79
6. Infraestructura	6	2	8	6,59	2,20	8,79
7. Actividades de control	7	1	8	7,69	1,10	8,79
8. Información y comunicación	8	0	8	8,79	0,00	8,79
9. Supervisión y monitoreo	6	2	8	6,59	2,20	8,79
10. Climalaboral	23	1	24	25,27	1,10	26,37
11. Servicio al cliente	15	1	16	16,48	1,10	17,58
TOTAL	74	17	91	145,10	33,33	178,43

Fuente: Lista de verificación

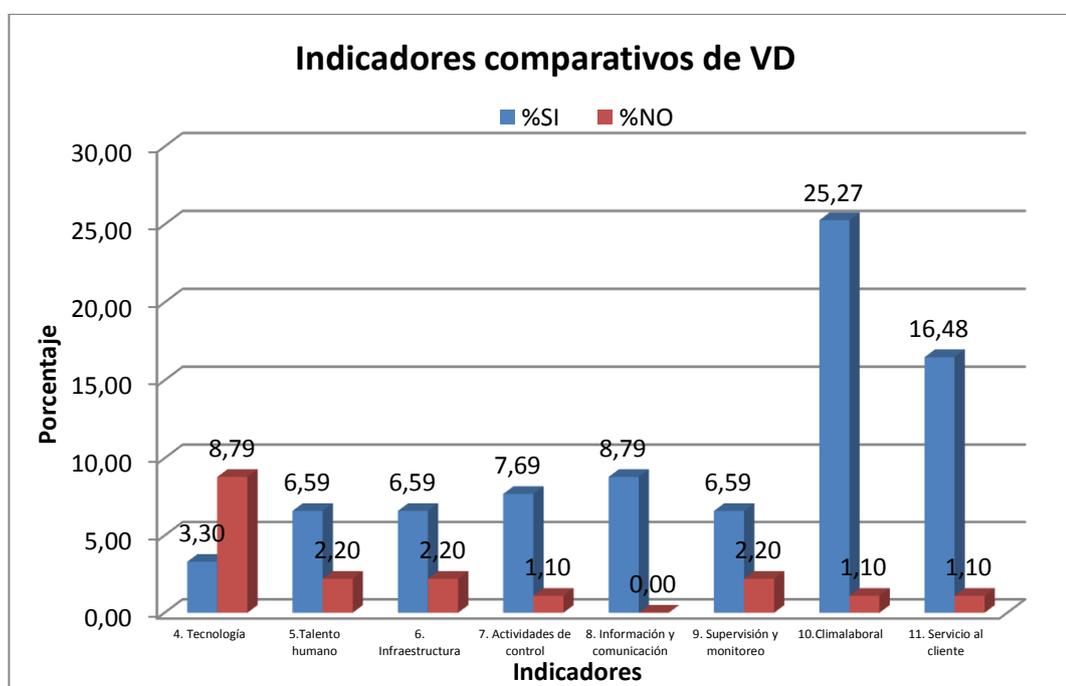


Gráfico 4.13: Indicadores comparativos VD
Elaborado por: Chiluita, Silvana (2014)

Análisis: la investigación evidencia que el total de los indicadores de la variable dependiente con relación a la tecnología el 3,30% cuenta con respuesta positiva, mientras que con el 8,79% cuentan con una respuesta negativa evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto a la tecnología, del mismo modo los indicadores de la variable dependiente con relación al talento humano el 2,20% cuenta con una respuesta negativa, mientras que con el 6,59% cuentan con una respuesta positiva evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto al talento humano, en la misma investigación se encontró que los indicadores de la variable dependiente con relación a la infraestructura el 2,20% cuenta con una respuesta negativa, mientras que con el 6,59% cuentan con una respuesta positiva evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto a la infraestructura, en la misma línea de investigación se verifica que los indicadores de la variable dependiente con relación a las actividades de control el 1,10% cuenta con una respuesta negativa, mientras que con el 7,69% cuentan con una respuesta positiva evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto a las actividades de control, del mismo modo los indicadores de la variable dependiente con relación a la información y comunicación el 0% cuenta con una respuesta negativa, mientras que con el 8,79% cuentan con una respuesta positiva evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto a la información y comunicación, del mismo modo los indicadores de la variable dependiente con relación a la supervisión y monitoreo el 2,20% cuenta con una respuesta negativa, mientras que con el 6,59% cuentan con una respuesta positiva evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto a la información y comunicación, en la misma línea de investigación los indicadores de la variable dependiente con relación al clima laboral el 1,10% cuenta con una respuesta negativa, mientras que con el 25,27% cuentan con una respuesta positiva evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto al clima laboral y finalmente los indicadores de la variable independiente

con relación al servicio al cliente el 1,10% cuentan con una respuesta negativa mientras que con el 16,48% cuentan con una respuesta positiva evidenciando que los indicadores de verificación son favorables en cuanto al servicio al cliente.

4.2. Interpretación de resultados

Fuentes internas.

Al verificar los principales indicadores de la variable independiente las fuentes internas de financiamiento no inciden significativamente en la verificación de la investigación debido a que la cooperativa no tiene la capacidad de autofinanciar un plan o programa de productividad tampoco mantiene políticas o procedimientos para generar fuentes de financiamiento a su vez los socios no realizan periódicamente incrementos de capital esto se debe al alto número de competitividad que existe en el cantón Pillaro, del mismo modo la cooperativa no mantenía una adecuada estrategia de publicidad, así mismo los anticipos de los socios se registran en cuentas por separado y su saldo permanecía mucho tiempo antes de que se otorgue un nuevo préstamo

La cooperativa no cuenta con planes de contingencia ante la falta de financiamiento en la cooperativa, a la vez no se registra y ni clasifica las transacciones hechos importantes para la presentación razonable de los saldos en los estados financieros; pero si se piensa crear servicios adicionales en la cooperativa para incrementar las fuentes de financiamiento como son el pago de servicios básicos, implementación de tarjetas de débito, el cobro del bono de desarrollo entre otros, en cuanto a las políticas de la entidad están orientadas a la financiación, de la entidad.

Fuentes externas.

Al verificar los principales indicadores de la variable independiente las fuentes externas de financiamiento inciden significativamente en la

verificación de la investigación, en la cual se evidencia que la cooperativa cuenta con inversiones de terceras personas o financiamiento; externo las mismas que se lo realizan en otra entidad financiera, ya que se limitó en gran medida el financiamiento del exterior, esto se debe a la implementación de un nuevo impuestos a la entrada de divisas. Otro obstáculo que presenta la cooperativa es la clasificación y segmentación hecha por la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria) a las cooperativas de ahorro y crédito, por lo mismo se deben mantener en un rango del uno al cuatro según el número de socios y monto total de su capital, en la cual existe una leve presión por parte de la SEPS por mantenerse en el rango y no salir del grupo de las cooperativas reguladas por las SEPS.

Esto sería perjudicial para los pobladores del cantón Pillaro debido a que no se podrá otorgar préstamos para ganado, educación, agricultura y vivienda disminuyendo la productividad de las mismas y a su vez a afectaría la economía del país.

Cumplimiento de objetivos

Al verificar los principales indicadores de la variable independiente el cumplimiento de objetivos inciden significativamente en la verificación de la investigación, en la cual se evidencia que en la cooperativa los directivos tienen los conocimientos y la experiencia adecuada para cubrir las responsabilidades asignadas en cuanto al funcionamiento de la entidad por lo mismo los objetivos globales son comunicados con efectividad a los trabajadores y al Consejo de Dirección ya que existe presión para cumplir con los objetivos de rendimientos especialmente en lo referente a resultados a corto plazo.

Tecnología

Al verificar los principales indicadores de la variable dependiente el cumplimiento de objetivos inciden significativamente en la verificación de

la investigación, en la cual se evidencia que la cooperativa requiere de la implementación de una buena tecnología, mediante un buen sistema de software para poder desarrollar sus actividades, como registrar y supervisar transacciones y eventos a medida que ocurren, y a mantener datos financieros por lo cual se requerirá actualizaciones constantes en cuanto a los avances tecnológicos.

Por consiguiente se requiere una libre disponibilidad de los recursos necesarios para la instalación de nuevos equipos que aporten en la productividad de la cooperativa, también es necesario la implementación de cajeros automáticos, para brindar una mejor atención a los socios y disminuir el tiempo en que se tomaría al realizar una transacción normal, asimismo ayudaría en caso de falla de las computadoras, debido a que la cooperativa no está preparada para seguir manualmente.

Talento humano

Al verificar los principales indicadores de la variable dependiente el cumplimiento de objetivos inciden significativamente en la verificación de la investigación, en la cual se evidencia que la cooperativa posee un personal capacitado y con libre disponibilidad para apoyarle a resolver todas las dudas que tiene un socio para solicitud de un crédito esto a pesar de no contar con suficientes trabajadores ni con guardia de seguridad que vele por el bienestar de los socios al momento de una transacción; pero esto no limita el alto grado de honestidad y ética que prevalecen en las políticas establecidas con los trabajadores, socios, proveedores, competidores, financistas e inversores, deudores y acreedores.

Infraestructura

Al verificar los principales indicadores de la variable dependiente el cumplimiento de objetivos inciden significativamente en la verificación de la investigación, en la cual se evidencia que la cooperativa no cumple con

los niveles de porcentajes anuales de productividad, por lo que se requiere la implementación de estrategias operativas que coadyuven a mejorar la productividad. A pesar de contar con un mecanismo que detecta y reacciona ante los cambios importantes sobre la entidad y que, consecuentemente, requieran la atención de la alta dirección.

Actividades de control

Al verificar los principales indicadores de la variable dependiente el cumplimiento de objetivos inciden significativamente en la verificación de la investigación, en la cual se evidencia que en la cooperativa se recopilan y analizan los datos apropiados para determinar la adecuación y la eficiencia de la productividad para determinar dónde pueden realizarse mejoras, a la vez se garantiza que la prestación del servicio hacia los socios se llevan a cabo hasta que se hayan completado satisfactoriamente las disposiciones planificadas. También se celebran reuniones con los responsables financieros y/o contables, auditores internos y externos con la necesaria frecuencia y oportunidad.

La cooperativa cuenta con una buena interacción de comunicación entre la matriz principal y las sucursales, particularmente cuando operan desde localizaciones geográficamente apartadas.

Información y comunicación

Al verificar los principales indicadores de la variable dependiente el cumplimiento de objetivos inciden significativamente en la verificación de la investigación, en la cual se evidencia que en la cooperativa no existen canales de comunicación efectivos con todas las áreas de la cooperativa por lo mismo no se suministra la información a las personas adecuadas, con detalle suficiente y en el momento preciso, para permitirles cumplir con sus responsabilidades eficiente y eficazmente, con los clientes, proveedores y otras personas externas para transmitir información sobre los cambios que se producen en las necesidades de los clientes.

Supervisión y monitoreo

Al verificar los principales indicadores de la variable dependiente el cumplimiento de objetivos inciden significativamente en la verificación de la investigación, en la cual se evidencia que en la cooperativa existen los mecanismos para que la dirección obtenga las sugerencias de los trabajadores sobre cómo mejorar la productividad y hay receptividad por parte de la dirección.

Periódicamente se verifica si el personal comprende y cumple con los objetivos de la entidad y si regularmente lleva a cabo actividades de control esenciales. Existe una vigilancia constante y efectiva sobre vencimientos y pagos ya que se realiza una confirmación periódica por escrito mediante el envío de los estados de cuenta de los saldos por cobrar.

Clima laboral

Al verificar los principales indicadores de la variable dependiente el cumplimiento de objetivos inciden significativamente en la verificación de la investigación, en la cual se evidencia que en la cooperativa el personal administrativo recibe la formación necesaria para desempeñar correctamente su trabajo pero no existe un reconocimiento de trabajo bien realizado por parte de la entidad.

Las condiciones ambientales en la cooperativa son adecuadas limpias, con una buena temperatura, iluminación, comodidad, sin ruido, ventilación, por lo mismo existe una buena la relación con todo el personal de trabajo y les resulta fácil expresar sus opiniones en su grupo.

Servicio al cliente

Al verificar los principales indicadores de la variable dependiente el cumplimiento de objetivos inciden significativamente en la verificación de la investigación, en la cual se evidencia que en la cooperativa, cuando un

socio acude al servicio atención al cliente encuentra las mejores soluciones debido a que el personal da una imagen de honestidad y confianza y si algún cliente tiene alguna discapacidad o necesidad especial cualquier miembro de la entidad está dispuesto a prestar sus servicios.

Los horarios de atención de la cooperativa al público son puntuales, adecuados y respetados, cuando un socio acude a algún servicio, no tiene problemas en contactar con la persona que responda sus demandas Los espacios de atención al cliente están aseados, ventilados y el nivel de ruido es adecuado, el servicio que brinda la cooperativa se adapta perfectamente a las necesidades del cliente

4.2.1 Cálculo del grado de Productividad de la cooperativa

Tabla 4.14: Evaluación Jefe de Agencia, Asesores de negocios

Jefe de Agencia y Asesor de Negocios	
Operaciones de Captaciones y Colocaciones	
	2013
Transacciones	16128
Máximo	40,17
Mínimo	8,21
Promedio	20,83
Calificación Promedio	7,9

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy

El personal de negocios, entendidos como tal asesores de negocios se han evaluado por el número de transacciones realizadas en el año 2013 en lo que corresponde al crédito. Se realizaron 16128 transacciones, obteniendo un promedio de 20,83

Tabla 4.15: Evaluación Asistente Operativos y Atención al Cliente

Asistente Operativos y Atención al Cliente	
Apertura y Cierres de Cuentas	
	2013
Transacciones	47650,74
Máximo	216,55
Mínimo	0
Promedio	136,73
Calificación Promedio	11,84

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy

En lo que respecta a operaciones de apertura y cierre de cuentas de socios y clientes se establece un total de 47650,74 operaciones correspondientes al periodo 2013 obteniendo un promedio de 136,73

Tabla 4.16: Evaluación Cajeros

Evaluación Cajeros	
Transacciones en Caja (Depósitos, Retiros, Pagados)	
	2013
Transacciones	177384,9
Máximo	49,1
Mínimo	1163,5
Promedio	2689,19
Calificación Promedio	8,14

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy

Los cajeros fueron evaluados por el número de transacciones realizadas en lo que corresponde a número depósitos y retiros, giros generados en el periodo correspondiente al año 2013 de este parámetro se evidencia una transaccionalidad anualizada de 177384,9 con un promedio de 2689,19

Tabla 4.17: Consolidación de Resultados

Consolidación Resultados	
Crédito	45%
Morosidad	27%
Ahorros	7%
Cajas	12%
Servicios no Financieros	9%
Productividad	100%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy

En la consolidación de resultados obtenidos se encuentra que el crédito tiene el mayor porcentaje con el 45%, seguido con la morosidad con el 27%, con el 12% cajas, de igual manera por los servicios no financieros con el 9% y finalmente con el 7% ahorros. Por ende los créditos que otorga la cooperativa a sus socios representan un factor importante que influye en la productividad de la misma.

4.3. Verificación de la hipótesis

1.- Planteo de hipótesis

a) Modelo lógico

H₀: No hay diferencia estadística significativa entre las fuentes de financiamiento y la productividad de la cooperativa Pakarymuy del cantón Píllaro.

H₁: Si hay diferencia estadística significativa entre las fuentes de financiamiento y la productividad de la cooperativa Pakarymuy del cantón Píllaro.

b) Modelo matemático

H₀: $p_1 = p_2$

H₁: $p_1 \neq p_2$

c) Modelo estadístico

$$z = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{(\hat{p} * \hat{q}) \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

De donde:

Z = estimador "z"

p_1 = Probabilidad de aciertos de la VI

p_2 = Probabilidad de aciertos de la VD

\hat{p} = Probabilidad de éxito conjunta

\hat{q} = Probabilidad de fracaso conjunta (1- p)

n_1 = Número de casos de la VI

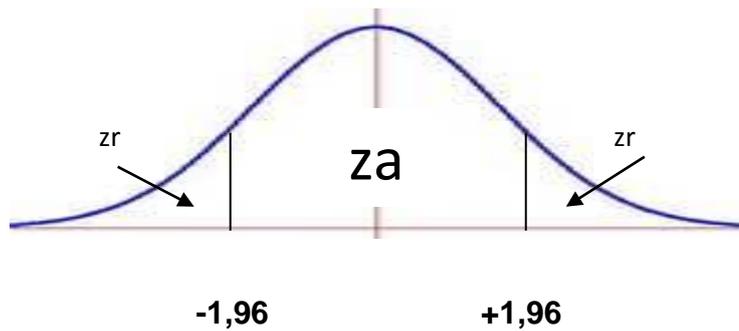
n_2 = Número de casos de la VD

2.- Regla de decisión

1-0,05 = 0,95; α de 0,05

Z al 95% y con un α de 0,05 es igual a 1,96

Se acepta la hipótesis nula si, Z calculada (Z_c) está entre $\pm 1,96$ con un ensayo bilateral



3.- Cálculo de Z

Tabla 4.18. Datos de la lista de chequeo

VI	SI	17
	NO	10
	TOTAL	27
VD	SI	74
	NO	17
	TOTAL	91

Fuente: Lista de verificación o checklist.

$$z = \frac{0,6296 - 8131}{\sqrt{(0,7711 * 0,2288) \left(\frac{1}{27} + \frac{1}{91} \right)}} = -1,99$$

4.- Conclusión

Como el valor del Z calculada es de -1,99, que es un valor que está fuera de $\pm 1,96$, se RECHAZA la hipótesis nula (H_0) y se ACEPTA la alterna, (H_1) es decir, "Si hay diferencia estadística significativa entre las fuentes de financiamiento y la productividad de la cooperativa Pakarymuy del cantón Píllaro".

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Luego de un minucioso trabajo de campo y con un profundo análisis de la información recolectada desde las fuentes primarias, la autora se permite formular las siguientes conclusiones:

- Con respecto al análisis las fuentes de financiamiento que abarcan un mayor porcentaje en la investigación son las fuentes externas en este caso la cooperativa ha tomado en cuenta inversiones de terceras personas y financiamiento como prestamos, provenientes de otras entidades como la cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa para poder financiarse.
- Se determina la relación que presenta las fuentes de financiamiento con la productividad de la Cooperativa Pakarymuy para la capitalización de recursos de las que no han sido permanente su financiación, conllevando a que su productividad disminuya considerablemente, siendo el crédito un factor determinante en la obtención de la productividad con el 45% del total, por lo mismo no se ha permitido contribuir al desarrollo de la comunidad y por ende ayudar a generar el desarrollo socioeconómico del país ya que el sector financiero y el comportamiento de la economía están estrechamente relacionados, pues dicho crecimiento impulsa la generación de empleo, por ende el aumento de los ingresos y con ello el crecimiento del ahorro el mismo que canalizado a través de la

entidad el dinero regresa a la economía a través de créditos al sector productivo.

- Con relación al diagnóstico de la situación actual de la productividad al no tener altos índices de liquidez la cooperativa no puede acceder a una libre disponibilidad de los recursos necesarios para la instalación de nuevos equipos, tampoco se ha podido implementar mayor personal administrativo y de seguridad que aporten en el mejoramiento de la cooperativa,

5.2 Recomendaciones

Con las conclusiones detalladas anteriormente, la autora se permite formular las siguientes recomendaciones como posibles mecanismos de superación a las debilidades existentes.

- Con respecto a las fuentes externas de financiamiento se debería fortalecer las fuentes internas de financiación con mayor captación de socios a través de la implementación de servicios adicionales.
- Implementar un sistema para medir la satisfacción de los socios, por ende se podría identificar alguna debilidad por parte de todo el personal que labora en la cooperativa, mediante encuestas o similar donde se incluyan aspectos como factibilidad de préstamos, pagos de cuotas, sobre atención al cliente entre otros, como resultado se podrá rectificar su debilidad y por ende se obtendrá un mayor número de socios.
- Implementar estrategias de financiamiento para el correcto funcionamiento de la entidad que contribuya a mejorar su productividad.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 Datos informativos

Título

Estrategias de financiamiento a corto y largo plazo para la cooperativa Pakarymuy del cantón Píllaro.

Institución Ejecutora

Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy del cantón Píllaro.

Beneficiarios

Constituye todos los habitantes de cantón Píllaro y sus alrededores.

- a) Socios
- b) Empleados
- c) Directivos de la entidad

Ubicación

Cantón Píllaro

Tiempo estimado para la ejecución

Inicio: Primer Semestre 2014

Fin: Indeterminado

Equipo técnico responsable

- a) Gerente
- b) Socios de la cooperativa

Costo

\$ 1866.76

6.2 Antecedentes

El trabajo de campo realizado por la investigadora proporcionó información que preocupa realmente desde el punto de vista profesional y constituye un argumento indispensable para proponer alternativas que motiven a tomar cartas en el asunto en materia de fuentes de financiamiento.

En efecto, si se toman como indicadores las fuentes internas y externas en cuanto a la productividad de la cooperativa en los últimos años, se puede concluir que la entidad no posee altos índices de financiación.

A esto se le suma el alto nivel de competitividad que existe en el cantón Píllaro a pesar de ser una población pequeña cuenta con más de 15 cooperativas reguladas y 10 cooperativas que no están reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria,

Por lo cual, se exterioriza la necesidad prioritaria de ejecutar procedimiento destinadas a potenciar las fuentes de financiación. Una de ellas, precisamente, está relacionada con la conformación de estrategias de financiamiento.

Indudablemente las estrategias de financiación tiene como motivo impulsar y acrecentar la movilización de los recursos financieros

necesarios procedentes de todas las fuentes posibles, incluidos los canales bilaterales, regionales y multilaterales; las contribuciones voluntarias de países, fundaciones, entidades del sector privado, organizaciones no gubernamentales y otras fuentes. (Pazmiño, 2009)

Por lo mismo varios sectores han optado por la conformación de estrategias de financiamiento para fortalecer la capitalización.

Estrategias de Financiamiento para la Consolidación de la Estructura Financiera en la “Panadería y Pastelería Colón del Táchira C.A.” donde se combina Capital con Trabajo para producir riqueza y contribuir al crecimiento económico; al aprovechar el crédito como herramienta para superar la pobreza. (Guzmán, Rodríguez , & Torres, 2009)

Estrategias de Financiamiento para cadenas productivas una metodología de análisis diseñada para que las entidades financieras dispongan de elementos orientadores para expandir sus servicios hacia actores que, por el tamaño de su dinámica comercial, han tenido poco acceso a crédito y otros servicios financieros. (USAID ECUADOR , 2010)

Fortalecer estrategias de financiamiento del sistema de gestión de agua en cómo reducir su costo, con atención especial a la necesidad de controlar el crecimiento urbano, y las oportunidades de financiar el tratamiento de aguas residuales a través de la generación de electricidad y la venta de bonos de carbono en la cuenca. (Carvajal, 2009)

Como se puede evidenciar, las estrategias de financiamiento son muy utilizadas, ya que se han enfocado principalmente en conseguir recursos financieros necesarios procedentes de todas las fuentes posibles.

6.3 Justificación

Los cambios en el entorno cooperativista en los últimos tiempos demandan, actualización de tecnología y reestructuración de proceso lo

cual es clave para impulsar y consolidar a la cooperativa como promotora de créditos en el cantón Pillaro, contribuyendo al desarrollo de la comunidad y de la economía.

Sin embargo, esto amerita disponibilidad de recursos financieros, siendo esta una necesidad apremiante para los directivos en la entidad. Uno de los principales medios para conseguirlo consiste justamente en la conformación de estrategias de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, facilitando la liquidez y la solvencia. Cuanto más líquida sea una empresa, mejor enfrente a sus obligaciones de corto plazo a partir de sus activos circulantes.

De acuerdo con las Finanzas Populares y Solidarias (2012, pág. 76), en el Ecuador se trata de implementar estrategias de financiamiento como en la creación de alianzas para el fortalecimiento integral a las organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario al contar con aliados estratégicos de organizaciones sociales y de la Cooperación nacional e internacional.

El Programa Nacional de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria ha fortalecido las redes territoriales desarrollando su oferta de productos y servicios financieros y la generación de mecanismos de interconexión de sus flujos financieros, es su socio estratégico la (RENAFIPSE) Red Nacional de Finanzas Populares y Solidarias del Ecuador.

De igual manera La Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy se podrá consolidar en una entidad más estable y segura; dando como una propuesta a las finanzas populares a la contribución del desarrollo local en el aspecto productivo, teniendo como principal fuente los recursos provenientes de nuevas inversiones así como los generados en la propia localidad.

La entidad a través de las estrategias de financiamiento busca multiplicar el provecho social y económico de las nuevas inversiones a partir de la captación de ahorro, destinándole a créditos para los propios socios, con tasa de interés inferiores a las del sistema bancario formal pero suficientes para mantener e incrementar el capital y cubrir los costos de funcionamiento. Cuando los usuarios pagan un préstamo y sus intereses correspondientes, otros socios se benefician nuevamente de los créditos. De esta forma, el monto del fondo va creciendo y se convertirá en una estructura financiera local sólida.

6.4 Objetivos

6.4.1 Objetivo General

Diseñar los niveles de fuentes de financiamiento de la cooperativa Pakarymuy del cantón Píllaro a través de la conformación de estrategias de financiamiento a corto y largo plazo.

6.4.2 Objetivos Específicos

- Desarrollar estrategias para incrementar la oferta de productos y servicios para dinamizar la acción cooperativa
- Establecer estrategias para promocionar la cooperativa para el incremento de socios y clientes
- Proponer alianzas estratégicas con proveedores externos.

6.5 Análisis de Factibilidad

Factibilidad Política

Desde el punto de vista político, la presente propuesta es viable, por cuanto se encuentra enmarcada en los lineamientos gubernamentales actuales, en los cuales, el desarrollo de los aspectos relacionados con la fuentes de financiación y la productividad son considerados como políticas de Estado.

Para el Gobierno las cooperativas de ahorro y crédito deberán mantener índices de solvencia y prudencia financiera que les permitan cumplir sus obligaciones y mantener sus actividades sean estas productivas o de consumo de acuerdo con las regulaciones.

De igual manera constituyen un mandato constitucional, y por tanto se encuentran presente en todos los planes y proyectos estatales como objetivos de primer orden, siendo controlados por la (SEPS) Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Factibilidad Socio-Cultural

Con respecto al ámbito socio-cultural, la presente propuesta se fundamenta por su orientación al fomento en el crecimiento sostenido que beneficiarán tanto económicamente como, en seguridad y confianza a sus asociados y comunidades cercanas mediante la generación de nuevas alternativas de fondeo de recursos para emprendimientos y colocación de nuevos créditos generados por la institución.

Por consiguiente, a través de la presente propuesta se pretende alcanzar un mejoramiento de la cultura empresarial local, de manera que incluya al financiamiento como eje principal para sus proyectos como un elemento crucial para mantener o llevar a las organizaciones a un sitio de éxito.

Factibilidad Tecnológica

En la actualidad, todas las empresas, sin importar su tamaño, se encuentran inmersas en un mercado globalizado que se mueve a una velocidad impresionante, en el cual todos los días aparecen nuevos productos, nuevos competidores y por ello, para poder mantenerse en una posición competitiva, es necesaria una constante renovación en términos tecnológicos.

Ante estos antecedentes la propuesta se justifica porque, con su implementación, se propiciará a la cooperativa de una mayor liquidez y

por ende se podrá adquirir o actualizar en caso de que estas estén obsoleta, y en su lugar adquieran maquinaria y equipo moderno que no solo ayude a mejorar sus procesos de servicios sino que también represente un ahorro económico en cuanto a costos de producción.

Factibilidad Ambiental

El desarrollo del sector cooperativista en Ecuador a lo largo de los años, se ha llevado a cabo con el propósito de incrementar la calidad de vida de los habitantes en cuanto a la financiación de sus; sin embargo, no se ha considerado los trastornos ambientales que a cambio ha ocasionado.

Ciertamente, la actividad financiera, como cualquier actividad realizada por los seres humanos, tiene una incidencia directa sobre el medio ambiente; esta es la razón por la cual hoy en día la protección y preservación del planeta se ha convertido en una prioridad dentro de la estrategia general de toda empresa.

Mediante estos antecedentes la presente propuesta contribuye con el mejoramiento del factor ambiental en el ámbito local por cuanto motivaría al personal administrativo a reemplazar sus herramientas tecnológicas actuales por nuevas tecnologías que tengan bajo costo medioambiental y alta rentabilidad económica, a la vez incentivando al ahorro de energía y utilizar hojas reciclables.

Factibilidad Económica Financiera

La factibilidad económica es el elemento más importante de cualquier investigación pues incluye el análisis de los costos y beneficios derivados de la ejecución del proyecto propuesto.

Para el caso del presente proyecto, se considera que éste es factible desde el punto de vista económico-financiero, puesto que su desarrollo no requiere de una inversión elevada en términos monetarios.

Es importante mencionar que el costo de la propuesta será asumido por la investigadora conjuntamente con el organismo encargado de la administración de la cooperativa.

Factibilidad Legal

La presente propuesta toma en consideración el marco jurídico vigente en el país, debido a que es viable desde la perspectiva legal, por cuanto su ejecución no contrapone los mandatos legales actuales, encaminados al mejoramiento de las fuentes de financiamiento con relación a la productividad, sino que más bien los respalda.

En la actualidad se pueden encontrar varios documentos en los que se hace referencia a las fuentes de financiamiento y a la productividad pero estas también se deben regir a leyes ya establecidas que le sean de utilidad para el desarrollo del trabajo estas son:

Se toma en consideración la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario suplemento en el Registro Oficial No.444 10 de mayo de 2011 en cuyo Título II, Capítulo I De Las Reformas de Organización de la Economía Popular y Solidaria, Sección 3

En el Art.85 Solvencia y prudencia financiera:

Las cooperativas de ahorro y crédito deberán mantener índices de solvencia y prudencia financiera que permitan cumplir sus obligaciones y mantener sus actividades de acuerdo con las regulaciones que se dicten para el efecto, en consideración a las particularidades de los segmentos de las cooperativas de ahorro y crédito.

Por consiguiente en el Art.54 Distribución de utilidades y excedentes las utilidades y excedentes, en caso de generarse se distribuirán de la siguiente manera:

- a) Por lo menos el cincuenta por ciento (50%) se destinará al incremento del Fondo Irrepartible de Reserva Legal;
- b) Hasta el cinco por ciento (5%) como contribución a la Superintendencia, según la segmentación establecida; y,
- c) El saldo se destinará a lo que resuelva la Asamblea General

Finalmente en el Art.24 en las Cooperativas de producción “los socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, en una sociedad de propiedad colectiva y manejada en común, tales como: agropecuarias, huertos familiares, pesqueras, artesanales, industriales, textiles”.

6.6 Fundamentación Científico Técnica

Estrategias de financiamiento

En términos de Sánchez Vilora (2000): la estrategias de financiamiento “Están relacionadas con la definición de objetivos y alternativas de acción asociadas con la obtención de recursos que cubran las necesidades de efectivo de la organización, es decir, que financien sus operaciones en el corto y largo plazo”.

Una estrategia de financiamiento debe analizar variables como: fuentes (oferentes) implica el origen de los recursos (interno y externo), si proviene de una institución pública o privada, así como la identificación de esta, plazo (corto o largo) instrumentos costo, (tasa de interés más comisiones) y garantías lo cual pudiera constituir una mezcla de financiamiento. (Bóscan, 2006, pág. 28)

Se relacionan al capital de trabajo o financiamiento, desde la perspectiva de la micro y mediana empresa, la solidez financiera de sus negocios permite un desarrollo orientado a la rentabilidad mediante proporcionar una fuerte gestión estratégica de los recursos en función a financiamientos, inversiones, cuentas por cobrar, flujo de capital, entre otros. (Van Horne & Wachowicz, 1998)

La ejecución de los proyectos identificados en el marco del plan demanda la disponibilidad de recursos financieros indispensables para poner en práctica las acciones propuestas, lo cual implica la adopción de procedimientos y mecanismos que garanticen la apropiación de recursos a nivel regional o local, nacional, e internacional. (Brealey, 1998)

Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar el volumen de productos o servicios, construir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. (Vázquez, 2000)

La forma en que las empresas realizan el financiamiento es a través de instrumentos de deuda o vía capital, que también es utilizable para reducir pasivos con vencimiento de corto plazo y los de largo plazo que llegan al final de su tiempo de gracia. Este modo de operar lo podemos observar en cualquier lugar ya sea en economías muy industrializadas o emergentes.

Tipos de estrategias

Estrategias a corto plazo: Se diseñan para financiar necesidades de fondos estacionales y temporales (capital de trabajo), las mismas incluyen pasivos que originalmente se programan para liquidarse durante un periodo inferior a un año; en este tipo de estrategia se puede recurrir a fondos de origen privado o público.

a) *Origen privado:* se refiere a que los recursos pertenecen a particulares, es decir, individuos, sociedades y corporaciones, siendo éstas últimas la principal fuerza financiera del sector privado. Utilizando instrumentos internos o externos a la empresa como: Los pasivos acumulados, las cuentas por pagar (crédito comercial), los préstamos bancarios y el papel comercial.

b) *Origen público*: Los emisores o prestamistas públicos pueden ser distintas instituciones gubernamentales, por cuanto sus recursos provienen del Gobierno Nacional.

En palabras de Boscán (2009): “Son empresas o instituciones que dependen del Estado en una economía nacional”.

Los instrumentos de las instituciones públicas varían de acuerdo con la política gubernamental, sin embargo generalmente incluyen programas especiales de financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa (fondo de fomento productivo: Prestamos con y sin garantías), programas de ayuda financiera (alivio de deuda).

Este tipo de estrategia, consiste en obligaciones adquiridas que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios. Toda empresa necesita una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

Opciones de Financiamiento a Corto, Mediano y Largo Plazo

Financiamiento a corto plazo

Para una empresa es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto plazo para su funcionamiento.

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios. (Vera Colina, 2009)

En este financiamiento se toma en cuenta el siguiente crédito:

a) El crédito a corto plazo: es una deuda que generalmente se programa para ser rembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor

pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar

A continuación se detallan las diferentes fuentes de financiamiento que pueden ser utilizadas:

Fuentes de Financiamiento sin garantías específicas

Consisten en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía.

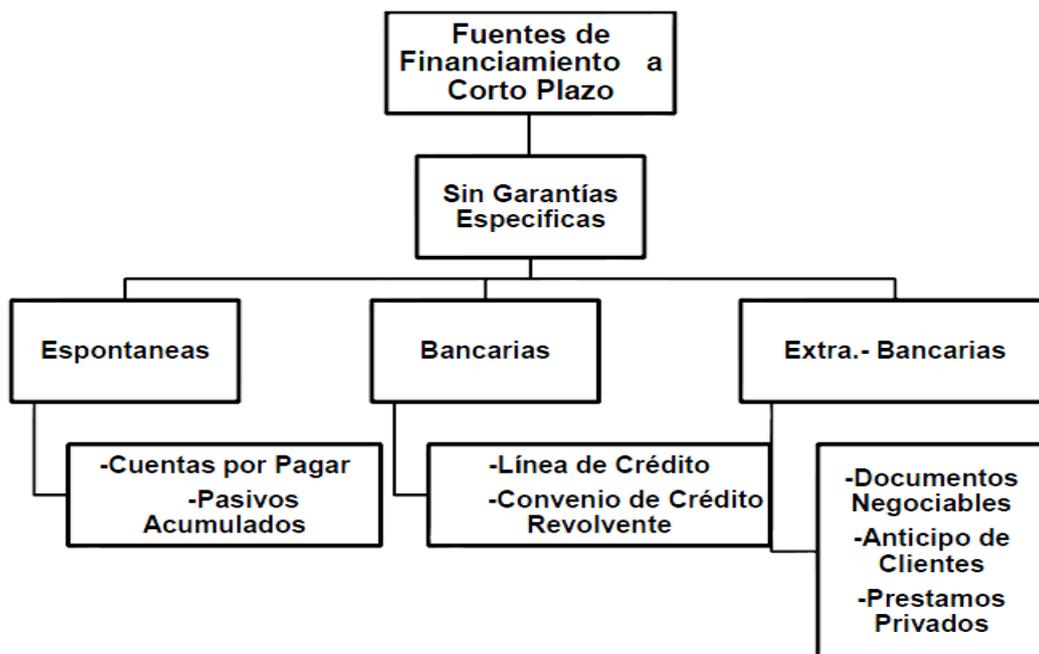


Gráfico. 6.1: Introducción a los sistemas financieros sin garantías específicas

Elaborado por: Vera Colina, Mary (2009)

Cuentas por Pagar: Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se origina generalmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común a casi todas las empresas incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías pero no se firma un documento formal, no se exige a

la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un periodo de espera antes del pago. En el acto de compra el comprador al aceptar la mercancía conviene en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña la mercancía.

Pasivos Acumulados: Son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno, la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

Línea de crédito: Es un acuerdo que se realiza entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.

Convenio de crédito revolvente: Consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso.

Documentos negociables: El documento negociable consiste en una fuente promisorio sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables.

Anticipo de clientes: Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.

Préstamos privados: Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis.

Fuentes de Financiamiento con garantías específicas

Consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventar. Además el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo con garantías los cuales son:

- a) Gravamen abierto
- b) Recibos de depósito
- c) Prestamos con certificado de depósito

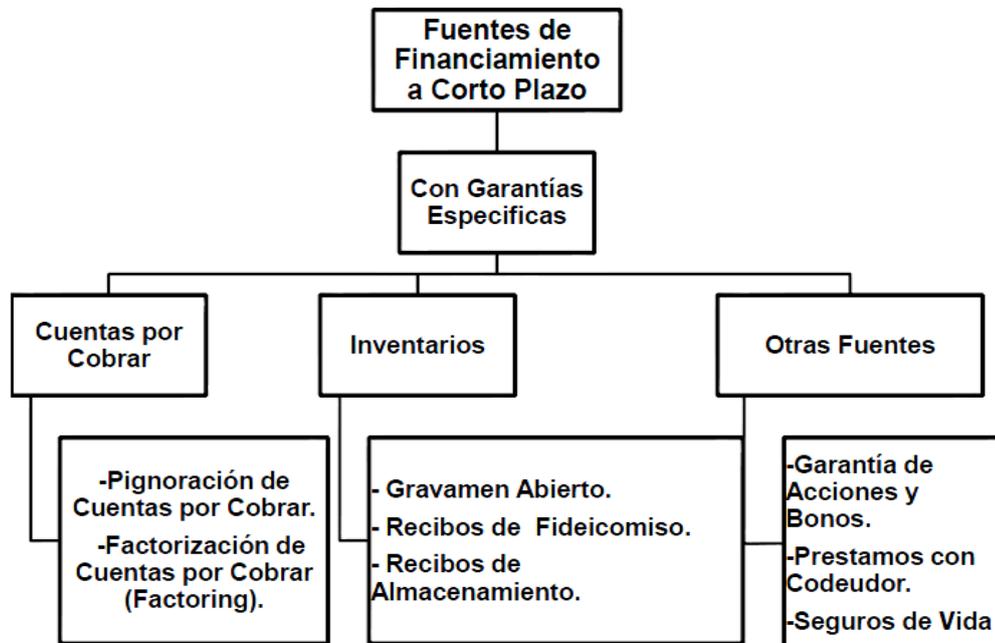


Gráfico. 6.2 Los sistemas financieros a corto plazo con garantías específicas
Elaborado por: Vera Colina, Mary (2009)

Pignoración de cuentas por cobrar: La cesión de la cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario.

Factorización de cuentas por cobrar (Factoring): El Factoring es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar.

En palabras de Lawrence J. (2003): “Implica la venta directa de las cuentas por cobrar de una empresa a un factor o institución financiera”

Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente. Las operaciones de este pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. (Sánchez Vilorio, 2000)

Una vez analizados las definiciones anteriores puede decirse que el Factoring es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. Una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, o incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que este realice la cobranza a cuenta y representación del cliente.

Las operaciones de Factoring pueden ser realizados por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos cajas de ahorro y cooperativas de crédito.

Ventajas

a) Saneamiento de la cartera de clientes

- b) Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas
- c) No endeudamiento: compra en firme y sin recurso
- d) Permite recibir anticipo de los créditos cedidos
- e) Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de Factoring el usuario pasa a tener un solo cliente que paga al contado
- f) Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos
- g) Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes
- h) Puede ser utilizado como una fuente de financiamiento y obtención de recursos circulantes

Inconvenientes

- a) Costeo elevado concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional
- b) El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente
- c) Quedan excluidos las operaciones relativas a productos perecederos las de largo plazo (más de 180 días)
- d) El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores

Una cantidad sustancial de créditos se encuentra garantizada por los inventarios de los negocios por lo que si una empresa presenta un riesgo de crédito relativamente bueno con la existencia del inventario puede ser una base suficiente para recibir un préstamo no garantizado

Sin embargo cuando una empresa representa un riesgo relativamente malo, la institución de préstamo puede insistir en la obtención de una garantía bajo la forma de un gravamen contra el inventario

Gravamen abierto: Proporciona a la institución de préstamo un gravamen contra los inventarios del prestatario, sin embargo el prestatario tendrá la libertad de vender los inventarios, y de tal forma el valor de la garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se concedió el préstamo

Recibos de fideicomiso: Es un instrumento que reconoce que los bienes se mantienen en fideicomiso para el prestamista en cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes. Estos pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.

El objeto del fideicomiso puede ser fijado libremente por las personas que intervienen en la celebración del contrato, siempre y cuando las actividades a realizar sean lícitas.

En el fideicomiso participan tres partes:

Fideicomitente: Es quien aporta los recursos (dinero, bienes muebles o inmuebles, derechos).

Fiduciario: Es quien administra los recursos (una institución crediticia como banco, casa de bolsa, u otras).

Fideicomisario: Es la persona física o moral que recibe los beneficios del contrato de fideicomiso.

La institución fiduciaria administra los bienes que aporta el fideicomitente y entrega al fideicomisario las ganancias generadas. En resumen, el fideicomitente define la finalidad del fideicomiso, el fiduciario se encarga de llevarla a cabo y el fideicomisario se beneficia de ésta.

Recibos de almacenamiento: Representa otra forma de usar el inventario como garantía colateral. Consiste en un convenio en virtud del cual el prestamista emplea una tercera parte para que ejerza el control sobre el inventario del prestatario y para que actúe como agente del prestamista.

Garantía de Garantía de acciones y bonos: Las acciones y ciertos tipos de bonos que se emiten al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo, además es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado.

Préstamos con codeudor: Los préstamos con fiadores se originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple, el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

Seguros de vida: Seguros de vida: Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental, durante la vigencia de la misma. Estos pueden ser accidente e invalidez, vida entera, renta, beneficio de muerte adelantada y colectiva de vida

Financiamiento a Largo Plazo

Hipoteca

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo

Importancia:

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y al acreedor es que la recibe

en caso de que el prestamista no cancela dicha hipoteca la misma le será arrebatado y pasará a menos del prestatario

Cabe destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo mientras que para el prestatario es de tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Ventajas

- a) Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación
- b) Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo
- c) El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Desventajas

- a) Al prestamista le genera una obligación ante terceros
- b) Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago

Formas de utilización

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. Es decir que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo.

Acciones

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista de la organización a la que pertenece

Importancia

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponda a un accionista por parte de la organización a la que representan bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales

Ventajas

- a) Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso
- b) Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas

Desventajas

- a) El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas
- b) El costo de emisión de acciones es alto

Bonos

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas

Importancia cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado de la ley otorga a las sociedades anónimas.

Ventajas

- a) Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores
- b) El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas
- c) Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa

Desventajas

- a) La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado

Arredramiento Financiero

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de los bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Importancia

La flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limita sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurra o el medio de operación.

Ventajas

- a) Financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece
- b) Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella

c) Los arrendamientos dan oportunidad a las empresas pequeñas en caso de quiebra

Desventajas

a) Algunas empresas usan el arrendamiento para como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado

b) Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses

c) La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo

Crédito de Habilitación o Avió

Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa.

Ventajas

a) Un plazo mayor de 180 días y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.

Crédito Refaccionario

Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción.

Crédito Hipotecario

Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de planta so proyectos para nuevos productos.

Emisión de Acciones

Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir al tenedor de la misma calidad de miembros de una corporación:

Son títulos que se expiden de manera seriada y normativa, son esencialmente especulativas quien adquiere una acción no sabe cuánto ganara ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad y de la manera en que la asamblea que realice la sociedad y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos.

Emisión de obligaciones

Las obligaciones son títulos de crédito que representan en forma proporcional, el pasivo contraído por una empresa, por el cerdito obtenido a través de los desembolsos hechos por sus acreedores.

Las sociedades anónimas pueden emitir obligaciones que representen la participación individual de sus tenedores en crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora.

6.7 Modelo Operativo

Cuadro 6.1 Modelo Operativo

FASES	ETAPAS	OBJETIVOS	METAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLES	TIEMPO	RECURSOS
PREVIA	Elaboración de las estrategias de financiamiento	Diseñar estrategias de financiamiento para la captación de dinero	Contar con las estrategias financieras en un 100% en 30 días	Recolección de información necesaria para la elaboración de las estrategias de financiamiento	Investigador	15 días	Económicos Materiales
					Investigador	30 días	Materiales
INICIAL	Presentación y difusión de las estrategias financieras	Difundir las estrategias de financiamiento a los directivos de la cooperativa	Difundir las estrategias de financiamiento al gerente de la cooperativa en 30 días	Solicitar una reunión con el gerente de la cooperativa	Investigador	15 días	Materiales
					Investigador Gerente de la cooperativa Pakarymuy	30 días	Económicos
OPERATIVA	Aplicación de las estrategias financieras	Ejecutar los procesos establecidos en las estrategias de financiamiento a fin de lograr la mayor captación de dinero	Aplicar el 100% de los procedimientos propuestos en las estrategias de financiación en 180 días	Efectuar reuniones de trabajo con actores involucrados para establecer un cronograma de implementación. Iniciar la aplicación de procedimientos	Gerente de la cooperativa Pakarymuy Involucrados	30 días	Económicos Materiales
					Gerente de la cooperativa Pakarymuy Involucrados	15 días	Económicos Materiales
SEGUIMIENTO OY EVALUACIÓN	Monitoreo y evaluación de resultados	Evaluar el impacto de la aplicación de las estrategias financieras en los resultados económicos de la cooperativa	Valorar semestralmente los cambios en los niveles de rentabilidad de la cooperativa	Aplicación de las estrategias de financiamiento. Análisis y presentación de la información recopilada	Directivos de la cooperativa Gerente de la cooperativa Pakarymuy Gerente de la cooperativa Pakarymuy	Indefinido permanente y continuo	Económicos Materiales

Elaborado por: Chiluzia, Silvana (2014)

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PAKARYMUY DEL CANTÓN PÍLLARO



ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

AMBATO-ECUADOR



INTRODUCCIÓN

El proceso de globalización, ha llevado al desarrollo de modelos de competitividad, entre las cooperativas, con la finalidad de posicionarlas en el mercado o por lo menos sobrevivir a la competencia.

En este contexto resalta la importancia de la incorporación de adelantos tecnológicos e innovaciones que permitan alcanzar los objetivos de la entidad, entre los que destacan: crecimiento del negocio, maximización de utilidades u otros. Sin embargo, esto amerita disponibilidad de recursos financieros, siendo esta una necesidad apremiante para los directivos de la cooperativa.

Es por ello que se llevará a cabo la implementación de estrategias de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, cuanto más líquida sea una empresa, mejor enfrenta sus obligaciones de corto plazo a partir de sus activos circulantes, además dichas estrategias permiten abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar el volumen de socios o servicios, construir o adquirir nuevas edificaciones.

De acuerdo con las Finanzas Populares y Solidarias (2012, pág. 76), en el Ecuador se trata de implementar estrategias de financiamiento como en la creación de alianzas para el fortalecimiento integral a las organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario al contar con aliados estratégicos de organizaciones sociales y de la Cooperación nacional e internacional.

De esta forma la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy se podrá consolidar en una entidad más estable y segura; dando como una propuesta a las finanzas populares a la contribución del desarrollo local en el aspecto productivo, teniendo como principal fuente los recursos provenientes de nuevas inversiones así como los generados en la propia localidad.

1.1 Objetivo:

Establecer las políticas y procedimientos necesarios para lograr la conformación de estrategias de financiamiento de la cooperativa Pakarymuy del cantón Píllaro, encargado de incrementar su rentabilidad y así lograr mayor productividad; además de contribuir al desarrollo económico de la comunidad.

1.2 Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzará para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera.

De acuerdo con Aching (2000): "Toda empresa, pública o privada, requiere de recursos financieros (capital) para realizar sus actividades,



desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión”.

1.3 Estrategias de financiación

Una estrategia de financiamiento debe analizar variables como: fuentes (oferentes) implica el origen de los recursos (interno y externo), si proviene de una institución pública o privada, así como la identificación de esta, plazo (corto o largo) instrumentos costo, (tasa de interés más comisiones) y garantías lo cual pudiera constituir una mezcla de financiamiento. (Bóscan, 2006, pág. 28)

Se relacionan al capital de trabajo o financiamiento, desde la perspectiva de la micro y mediana empresa, la solidez financiera de sus negocios permite un desarrollo orientado a la rentabilidad mediante proporcionar una fuerte gestión estratégica de los recursos en función a financiamientos, inversiones, cuentas por cobrar, flujo de capital, entre otros.

1.4 Opciones de Financiamiento a Corto, Mediano y Largo Plazo

1.4.1 Financiamiento a corto plazo

Para la cooperativa es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto plazo para su funcionamiento en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

En este financiamiento se toma en cuenta el siguiente crédito:



1.4.1.1 El crédito a corto plazo: es una deuda que generalmente se programa para ser rembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar

A continuación se detallan las diferentes fuentes de financiamiento que pueden ser utilizadas:

1.4.1.2 Fuentes de Financiamiento sin garantías específicas

Consisten en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía

1.4.1.2.3 Anticipo de clientes: Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.

- ✓ *Préstamos privados:* Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis.

1.4.1.3 Fuentes de Financiamiento con garantías específicas

Consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventar. Además el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo con garantías los cuales son:

a) Gravamen abierto

- b) Recibos de depósito
- c) Prestamos con certificado de depósito

1.4.1.3.1 Factorización de cuentas por cobrar (Factoring): El Factoring es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar.

Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente.

Se ejecutará mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. Una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, o incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que este realice la cobranza a cuenta y representación del cliente.

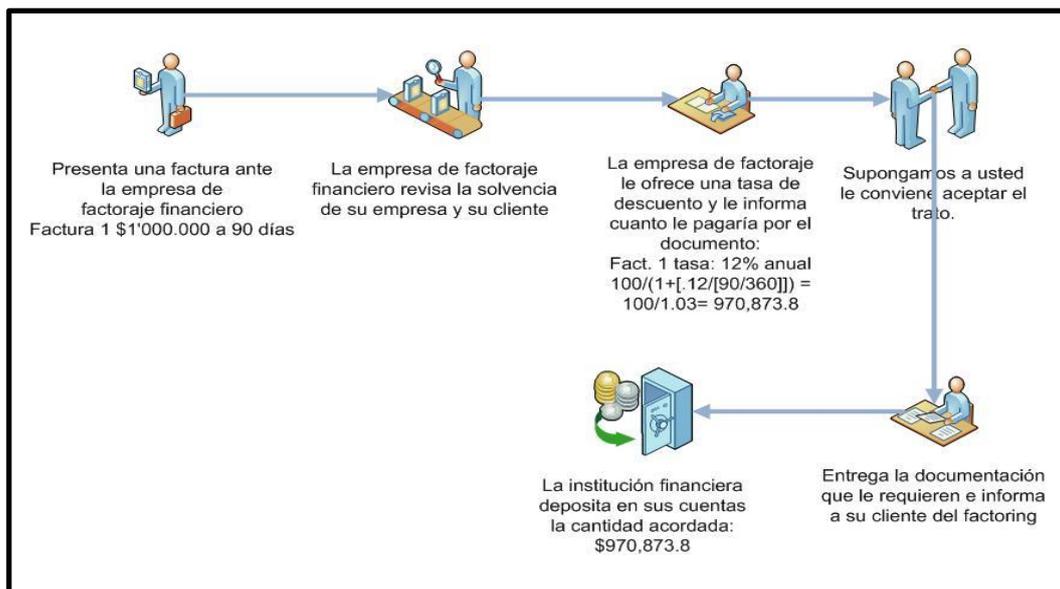


Gráfico. 6.3: Factoring

Elaborado por: Bermudes, Michelle (2012)



El financiamiento se adquiere de la siguiente manera:

- 1) El Cliente se acerca a la cooperativa (Factor) que brinda el servicio de Factoring donde se contactará con un representante de negocios (funcionario) para solicitar dicho producto.
- 2) El funcionario explicará al Cliente en que consiste el financiamiento y las modalidades que ofrece la entidad mediante una cartilla informativa.
- 3) Descrita las condiciones, el Cliente entrega sus facturas o títulos valores representativos de deuda al Factor, físico o electrónicamente de dependiendo de la clase de Factoring que desea adjudicarse el primero.
- 4) El factor recibe la información la cual es procesada y evaluada por los funcionarios de la entidad. Igualmente se evalúa al deudor de las acreencias, el cual será informado de la operación que desea contratar el cliente y deberá contar con una línea de crédito en la misma institución que respalde los futuros desembolsos.
- 5) Si los instrumentos de contenido crediticio son aprobados no presentan fallas ni están vencidos entonces, el Cliente y el Factor firman el “Contrato Factoring”, en el cual se estipula que el primero cede al segundo sus títulos valores representativos de deuda para que se haga la cobranza respectiva, según la modalidad elegida por el interesado.
- 6) En el caso de que el Deudor sea el que contrata el financiamiento para simplificar sus operaciones administrativas y el Cliente no tenga una cuenta corriente o de ahorros en la cooperativa, deberá



abrir una para que se deposite el importe de las facturas en dichas cuentas. Para ello es imprescindible que el cliente mantenga una cuenta de la misma denominación del monto que se le abonará

- 8) Luego, el factor en la fecha de vencimiento o por adelantado abona en la cuenta corriente o de ahorros del cliente el importe de los documentos objeto de la operación; descontándole una tasa de interés y otros costes que se acordaron con atención en el contrato y en base a la modalidad adoptada.
- 9) Realizado el abono, el Cliente verifica en línea la información de los pagos efectuados. De esta manera, disponen de liquidez para cubrir los requerimientos del giro de sus negocios y se despreocupa de las gestiones de cobro al Deudor.
- 10) Al vencimiento, el factor se encarga de cobrar el monto de los instrumentos al Deudor, asumiendo el riesgo de no pago por parte del mismo.

Este mecanismo se puede interpretar mediante el siguiente esquema:

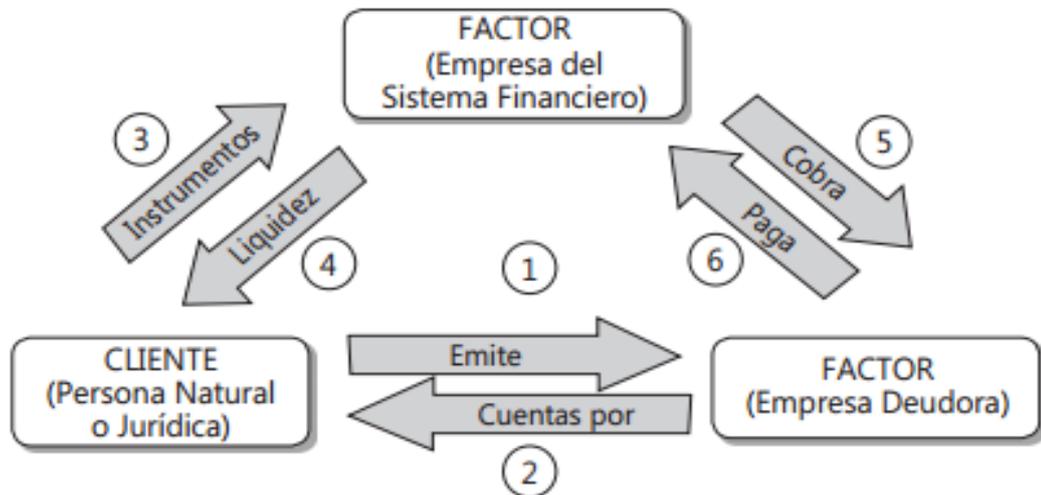


Gráfico. 6.4: Factoring Sistema Financiero
Elaborado por: Caballero, L. (2000)

Ventajas

- a) Saneamiento de la cartera de clientes
- b) Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas
- c) No endeudamiento: compra en firme y sin recurso
- d) Permite recibir anticipo de los créditos cedidos
- e) Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de Factoring el usuario pasa a tener un solo cliente que paga al contado
- f) Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos

- g) Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes
- h) Puede ser utilizado como una fuente de financiamiento y obtención de recursos circulantes



Gráfico. 6.5: Factoring
Elaborado por: Santa, Beatriz (2012)

Inconvenientes

- a) Costeo elevado concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional
- b) El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente
- c) Quedan excluidos las operaciones relativas a productos perecederos las de largo plazo (más de 180 días)
- d) El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores

1.4.1.3.2 Recibos de fideicomiso: Es un instrumento que reconoce que los bienes se mantienen en fideicomiso para el prestamista en cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes. Estos pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.

El fideicomiso se adquiere de la siguiente manera:

- 1) Decidir qué tipo de fideicomiso se adapta a sus necesidades, al cual se pueda tener acceso mientras viva, un fideicomiso después de muerte es útil para proteger sus bienes después de la muerte y en muchos casos, protege los fondos de los acreedores.
- 2) Asesorarse con un abogado para la consulta de leyes con respecto a los fideicomisos, cada región tiene diferentes leyes e incluso algunos requieren de una copia de la documentación.
- 3) Elegir a un fiduciario. Un fiduciario es la persona que administrará los fondos de manera que mejor te beneficie. En este caso sería la cooperativa.
- 4) Elegir un beneficiario o múltiples beneficiarios.
- 5) Escoger los beneficios que cada beneficiario recibirá y si recibirán todo al mismo tiempo o incrementa con el tiempo.
- 6) Ponerse en contacto con un abogado o utilizar un servicio legal de documentos en línea para crear un documento legal estableciendo el fideicomiso.
- 7) Ya que éste finalizado, depositar el dinero o los bienes en el fideicomiso.

1.4.1.3.3 Garantía de Garantía de acciones y bonos: Las acciones y ciertos tipos de bonos que se emiten al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo, además es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado.

1.4.1.3.4 Préstamos con codeudor: Los préstamos con fiadores se originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple, el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

1.4.1.3.5 Seguros de vida: Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental, durante la vigencia de la misma. Estos pueden ser accidente e invalidez, vida entera, renta, beneficio de muerte adelantada y colectiva de vida.

El Seguro de Vida con Ahorro tienen por objetivo:

- Proveer ingresos al cónyuge e hijos por un plazo determinado,
- Proveer ingresos para la educación de los hijos,
- Pagar saldos de deudas (hipotecarias, prendarias, crediticias o personales),
- Pagar las deudas finales del asegurado, tal como servicios médicos, fúnebres, etc.,
- Proveer un fondo para una futura jubilación.



Por esta razón, para determinar qué tipo de Seguro de Vida se desea realizar, se deben analizar las necesidades de la familia en caso de fallecimiento del generador de ingresos.

El Seguro de Vida brinda protección o ahorro dando seguridad económica a los beneficiarios cuya estabilidad financiera pueda verse amenazada ante la muerte del Asegurado.

Aspectos a tener en cuenta antes de realizar un seguro de vida:

- a) El inicio y fin de la cobertura debe estar claramente especificado en la carátula de la póliza.
- b) El asegurado deberá tener presente que, cuando la cobertura del seguro finalice a una edad avanzada (por ejemplo mayor de 60 años), podría ser muy difícil renovar o contratar un nuevo seguro.
- c) Capital asegurado: debe fijarse si existe alguna reducción del capital asegurado a una determinada edad.
- d) Cláusulas adicionales: se debe tener en cuenta el capital asegurado, hasta qué edad lo cubre y cuál es el costo de estas cláusulas.
- e) El asegurado deberá tener en cuenta si existen carencias estipuladas en la póliza, las características de éstas y, de ser así, si las mismas se ajustan a sus necesidades.

En los seguros de vida individuales, la cooperativa estará obligada a entregar la póliza al asegurado. En los seguros colectivos, a través del tomador, la cooperativa deberá entregar a cada uno de los asegurados una copia de la póliza o, al menos, un certificado que acredite la



cobertura. En este último caso tanto la aseguradora como el tomador y el corredor deberán mantener a disposición de los interesados una copia de la póliza.

El seguro se puede celebrar sobre la vida del contratante o de un tercero. En este último caso, debe existir consentimiento del tercero.

Para realizar la contratación se deberá realizar los siguientes pasos:

- a) **Llenar la solicitud del seguro:** Al contratar una póliza el asegurado debe completar un formulario denominado "Solicitud del Seguro". Este formulario requiere información personal y médica, el tipo de póliza y capital asegurado que se quiere contratar. La compañía utilizará esta información para determinar si emitirá la póliza o no, por lo tanto, es importante que se contesten todas las preguntas completa y honradamente, dado que de no hacerlo así, se puede ver privado de la indemnización. Si una persona ajena completa la solicitud en lugar del asegurable, éste deberá examinar su exactitud antes de firmarla. Cuando la póliza es emitida la solicitud se convierte en parte de la misma y, cualquier información errónea que se haya hecho puede resultar en la disminución del capital asegurado y de la cobertura.

- b) **Evaluación del riesgo:** Para que la compañía tome la decisión de asegurar la vida de un asegurado debe basarse en la solicitud, el examen médico, si es requerido, declaraciones del médico del asegurable y cuestionarios especiales. Si el asegurador determina que el asegurable tiene un riesgo de muerte mayor a lo normal, su cobertura se considera un riesgo agravado, lo que significa que la prima será mayor que la de una prima normal o estándar, o bien,



que no es asegurable de acuerdo a los criterios de la aseguradora. Se debe tener en cuenta que una clasificación se basa en el juicio de un asegurador y los requisitos de una compañía. Es posible que una compañía diferente conceda una clasificación más baja o más alta. Esta es otra razón para comparar al comprar seguros de vida.

- c) Inicio de la cobertura:** El inicio de la cobertura se acuerda entre las partes en que el seguro se contrata en forma consensual, no es requisito que la póliza de seguro esté emitida para que exista cobertura, los riesgos serán de cargo del asegurador a partir del momento en que se perfeccione el contrato.

1.4.2 Financiamiento a Largo Plazo

1.4.2.1 Hipoteca: un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo

Importancia:

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y al acreedor es que la recibe en caso de que el prestamista no cancela dicha hipoteca la misma le será arrebatado y pasará a menos del prestatario

Cabe destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo mientras que para el prestatario es de tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.



Ventajas

- a) Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación
- b) Da seguridad al prestatario de no obtener perdida al otorgar el préstamo
- c) El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Desventajas

- a) Al prestamista le genera una obligación ante terceros
- b) Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de utilización

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. Es decir que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo.

1.4.2.2 Acciones: Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista de la organización a la que pertenece

Importancia

Son de mucha importancia ya me miden el nivel de participación y lo que le corresponda a un accionista por parte de la organización a la que representan bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales



Ventajas

- a) Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso
- b) Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas

Desventajas

- a) El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas
- b) El costo de emisión de accionistas es alto

1.4.2.3 Bonos

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas

Importancia cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado de la ley otorga a las sociedades anónimas.

Ventajas

- a) Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores

- b) El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas
- c) Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa

Desventajas

- a) La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado.

1.4.2.4 Financiero

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de los bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Importancia

La flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limita sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurra o el medio de operación.

Ventajas

- a) Financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece
- b) Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella



c) Los arrendamientos dan oportunidad a las empresas pequeñas en caso de quiebra

Desventajas

a) Algunas empresas usan el arrendamiento para como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado

b) Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses

c) La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo

1.4.2.5 Crédito Refaccionario

Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción.

1.4.2.6 Crédito Hipotecario

Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de planta so proyectos para nuevos productos.

1.4.2.7 Emisión de Acciones

Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir al tenedor de la misma calidad de miembros de una corporación:



Son títulos que se expiden de manera seriada y normativa, son esencialmente especulativas quien adquiere una acción no sabe cuánto ganara ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad y de la manera en que la asamblea que realice la sociedad y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos.

1.4.2.8 Emisión de obligaciones

Las obligaciones son títulos de crédito que representan en forma proporcional, el pasivo contraído por una empresa, por el crédito obtenido a través de los desembolsos hechos por sus acreedores.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS



La economía que se vive actualmente, junto con el desarrollo tecnológico y la apertura de mercados, hace que las empresas tengan que adaptarse a un entorno dinámico. La competencia y el liderazgo de ventajas competitivas, hacen que día a día, la estructura y las estrategias de las empresas se adapten a los mismos. Consecuentemente con esto, han surgido nuevas direcciones y encaminamientos para las prácticas gerenciales y organizacionales: la gerencia de recursos humanos, la motivación, la cultura y el liderazgo entre otros.

Hoy en día, la competencia y la entrada de nuevos competidores al mercado hace que las empresas estén constantemente buscando nuevas oportunidades que les permitan no sólo mantenerse dentro del mercado, sino, competir altamente con sus productos o servicios: el crecimiento, la diversificación, la integración, la renovación y las ventajas competitivas son algunas de estas prácticas.



Las alianzas son un modelo de colaboración importante de muchas empresas en la actualidad debido a las ventajas de conservar recursos, compartir riesgos, obtener legitimidad, adquirir y mejorar competencias, ganar poder y movilidad de mercado y crear opciones para futuras inversiones (Eisenhardt & Schoonhoven, 1996, pág. 532)

Son la tendencia de organización futura debido a la fuerte competencia global, el incremento de riesgos y el crecimiento vertiginoso del cambio tecnológico (Anderson, 1990); y además, representan un excelente mecanismo para que las cooperativas puedan desarrollarse y mejorar su competitividad.

Por consiguiente la necesidad de implementar una alianza estratégica en una empresa se lleva a cabo cuando los ejecutivos se percatan de la necesidad de realizar algunos cambios fundamentales en la forma de hacer negocios y más concretamente, en lo que concierne a la introducción en nuevos mercados, creación de nuevas oportunidades de desarrollo y otras ventajas más que puedan lograrse.

Cuando se determina que las alianzas constituyen un vínculo ideal es necesario que se establezcan objetivos de largo plazo y que permita darles mayor competitividad a la empresa.

De esta forma se establece el siguiente modelo:

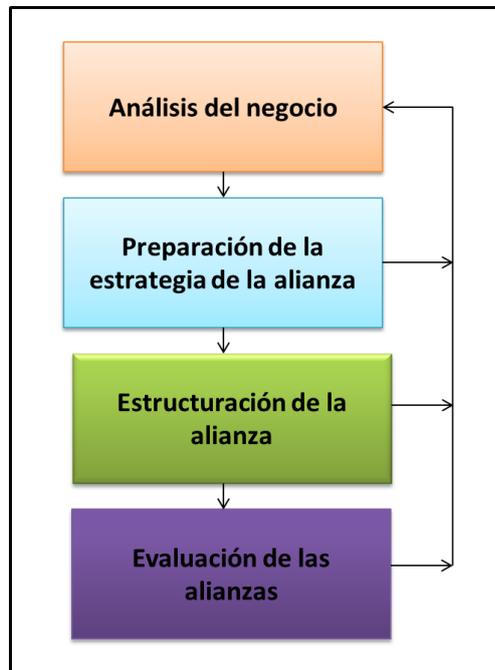


Gráfico. 6.6: Estructura de la conformación de una alianza estratégica
Elaborado por: Anderson E. (1990)

Es importante puntualizar que las alianzas estratégicas son una figura diferente a la entidad, por lo tanto en su estudio deben tomarse en cuenta sus propias características.

De acuerdo con Das & Teng (2000, pág. 33) ofrecen un marco de trabajo específico para el tratamiento de las alianzas estratégicas basados en la teoría de recursos, capacidades y especifican el siguiente proceso general de conformación de la alianza:

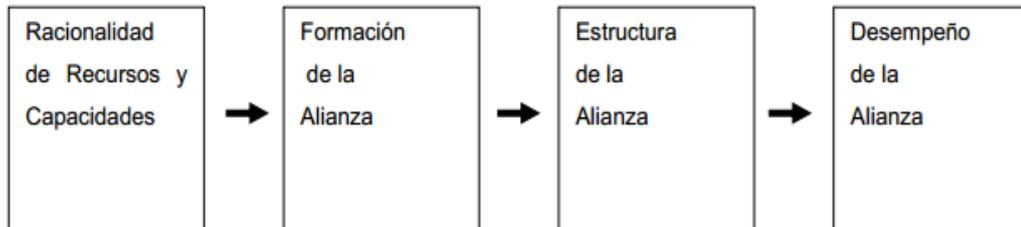


Gráfico. 6.7: Estrategias de Alianzas

Elaborado por: Das & Teng (2000, pág. 33)

Los Objetivos de las Alianzas.

Los objetivos de la mayoría de las alianzas están relacionados con la necesidad de acortar caminos en un mercado global, donde la clave de la competitividad es justamente la velocidad. Como objetivos de este proceso, puntuales, para una empresa están:

- 1) Asegurar el crecimiento sano y desarrollo armónico de la organización y la inversión.
- 2) Presencia en nuevos mercados y /o segmentos.
- 3) Diversificación de mercados y productos.
- 4) Absorción de costes y gastos.
- 5) Capitalización de subproductos generados en el proceso de fabricación.
- 6) Adquisición de tecnología estratégica.
- 7) Neutralización de competidores.
- 8) Acercamiento hacia clientes claves.



- 9) Entrar en mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.
- 10) Concentración en capacidades competitivas (core-competencies).

Parámetros a tener en cuenta al elegir el socio estratégico

Este resultó ser un factor de gran importancia para las empresas y hacen referencia al dicho “dime con quién andas y te diré quién eres” pues depende de la elección del socio el éxito de la alianza.

Los parámetros más relevantes fueron los siguientes:

- a) Seriedad y honestidad
- b) Complementariedad en servicios e infraestructura
- c) Reconocimiento internacional
- d) Tener un negocio a fin
- e) Cultura organizacional similar
- f) Acceso a otros mercados
- g) Líder y de gran posicionamiento

Se llegó a un consenso de que es muy valioso la seriedad y la honestidad del socio, ya que en este tipo de negocios el riesgo que se corre es muy alto. De acuerdo al tipo de alianza, era importante la complementariedad, que pudiera suplir o resolver el problema de cada caso, como tener una buena red de distribución, acceso a otros mercados, complementariedad tecnológica, de habilidades o de productos. (Banegas Maya, 2003)



Pasos para la conformación de alianzas

Aunque no se puede hablar en forma genérica, se puede decir que los pasos para la conformación de alianzas revisados objetivamente y que coinciden con las ideas de varios autores son las siguientes:

- Concepción de la idea
- Análisis DOFA de la empresa promotora y análisis de la competencia
- Definición de los objetivos de la alianza
- Búsqueda del socio
- Selección del socio
- Negociación
- Contrato
- Implementación
- Evaluación y ajustes

1) Concepción de la idea: Las empresas de hoy se mueven en un entorno tan dinámico como nunca se habría sospechado. Son influenciadas por diversas fuerzas, cada una de las cuales se puede convertir en una amenaza o en una oportunidad, que puede impulsar la conformación de alianzas como alternativa para tomar la delantera, es decir, actuar proactivamente, o simplemente para sobrevivir en el mercado lo que significaría actuar en forma reactiva.

2) Búsqueda del socio: Muchas de las empresas de éxito son reconocidas por mantenerse en la búsqueda constante de información de



una manera formal y organizada que les permita anticiparse a sus competidoras, lo que significa simplemente, que siempre tienen la iniciativa.

De esta manera pueden llevar la vanguardia en cuanto a:

- a) Encontrar recursos: Pueden encontrar la tecnología y capacidades compatibles o necesarias para la empresa.
- b) Planear estrategias: El mejor conocimiento de los desarrollos mundiales les permite identificar y planear el trabajo sobre segmentos donde puedan diferenciar.
- c) Tomar la delantera: Es obvio que quien posee la información podrá anticiparse a sus competidores, en el lanzamiento de nuevos productos, penetración de mercados y aprovechamiento de las oportunidades.
- d) Seleccionar un socio: La selección de socios adecuados es trascendental para el futuro de las alianzas.

El propósito es detectar otras firmas que puedan satisfacer los objetivos fijados por la entidad y que puedan servir como socios potenciales, para la búsqueda se pueden utilizar muchos métodos, pero se sugiere comenzar con las empresas conocidas y combinarlo con una búsqueda extensiva. La indagación preliminar con empresas conocidas incluye a los clientes, proveedores, distribuidores, otros socios y "amigos" de la compañía, y puede efectuarse a través de contactos personales. Este método resulta muy efectivo cuando de una comunicación informal se pueden detectar grandes oportunidades.



3) Selección del socio: Como en todo acuerdo que requiera de compromisos de largo plazo, el éxito comienza con la elección de la persona adecuada. Así para la conformación de alianzas, la selección del socio se convierte en uno de los pasos más importantes para asegurar buenos resultados. Teniendo un abanico de socios potenciales se debe proceder a la selección de el que mejor cumpla las expectativas. Existen múltiples criterios para la selección del socio, inclusive pueden variar de acuerdo con el objetivo que busca la entidad, pero algunos de ellos pueden ser generales:

- a) *Combinación de capacidades:* Es indudable que la alianza debe buscar sinergia entre los socios, es decir, que la unión de las capacidades complementarias debe producir un resultado mayor al que puede obtener cada organización actuando en forma independiente. Para ello se requiere un análisis de las habilidades del socio, recursos y deficiencias, comparar los mismos aspectos con la empresa, y mirar siempre las condiciones futuras.
- b) *Compatibilidad:* A pesar de que siempre existe la posibilidad de adaptación de la empresa al otro socio y viceversa es preferible buscar socios que se identifiquen con la cultura organizacional, por lo menos en lo que se refiere a valores generales que la firma considera claves. Determinar esta compatibilidad es uno de los asuntos que toma más tiempo, pro que es esencial, más aún si se trata de acuerdos para el largo plazo. La compatibilidad en los valores facilitará la relación futura de la alianza.
- c) *Compromiso:* Es determinante que para la conformación de una alianza pueda evaluarse el nivel de compromiso del socio.

Normalmente en las alianzas participan los niveles directivos y el personal operativo de ambas empresas. Se debe garantizar el apoyo en ambos niveles para que la cooperación sea efectiva. El líder de la alianza debe ser capaz de irrigar a través de la organización el objetivo de la misma.

- d) *Evaluación Experiencia-Resultados*: Una forma de evaluar al socio es indagar sobre los proyectos que ha emprendido y los resultados que ha obtenido. Se puede, por ejemplo, evaluar el compromiso analizando las alianzas anteriores, su duración, éxitos o fracasos.

4) Negociación y contrato: Para conformar la alianza es necesario realizar un proceso de negociación entre las partes, una vez elegido el socio. Esta debe hacerse en una forma bien planeada, de modo que nos permita ir definiendo los objetivos y planes a desarrollar durante la alianza, y a la vez contribuya para lograr un mayor acercamiento y conocimiento del socio.

La negociación en las alianzas estratégicas es uno de los puntos más importantes y difíciles, más aún, cuando se busca que cada socio quede satisfecho con el acuerdo. La negociación puede verse afectada por las leyes, la política, regulaciones, costumbres locales y cultura organizacional de cada entidad.

Dicha actividad puede ser realizada por una persona que posea conocimiento de toda la empresa o por equipos interdisciplinarios que a su vez tengan una visión global del negocio.

En este proceso lo ideal es tratar de abarcar todos los puntos que generen incertidumbre sobre la alianza y resolver los posibles problemas antes de firmar el acuerdo, inclusive se deben establecer condiciones

para disolver el contrato. El tiempo en el proceso de negociación es, generalmente, muy variado, es así como puede requerir de meses

solamente o hasta años. No obstante, ciertos criterios nos pueden generar la tentación de generalización, pero cada empresa, es de por sí algo muy particular, por lo tanto no se debe incurrir en la trampa de generalizar.

Los contratos contendrán los puntos de la negociación realizada para la conformación de la alianza y serán los que regirán la relación entre los socios. Este debe redactarse y comprender aquellos temas que evitarán posibles conflictos en un futuro. En el mundo actual las alianzas tienden a ser informales por la flexibilidad que presentan, pero, a pesar de que existan contratos, sólo se recurre a ellos para dirimir algún problema que no ha podido resolverse de otra forma, y la existencia del mismo ayuda a proteger a cada una de las empresas.

Dependiendo del tipo de alianza que se conforma habrá unos asuntos más importantes que otros, pero, en términos generales, en el contrato se estipulan los siguientes puntos:

- Objetivos, tipo y alcance de la alianza.
- Obligaciones y responsabilidades de cada empresa que la integra.
- Duración.
- La forma como será administrada la alianza.
- Mecanismos para resolver conflictos que surjan entre las partes.



- Cláusula de exclusividad que hace referencia a un tiempo determinado donde las compañías no podrán conformar alianzas de las mismas características, en el mismo sector y mercado.
- Cláusula de confidencialidad entre las partes respecto a las negociaciones y a no divulgar la información suministrada por cada una de las empresas para la conformación de la alianza.
- Cláusulas de ajuste.
- Previsión de escenarios futuros.
- Causales que llevarán a la disolución de la alianza y forma en que esta se realizará.

A pesar de la existencia de contratos formales, ha prevalecido en el medio la relación informal para la solución de problemas, basándose en la confianza mutua y la buena disposición que tiene cada uno de los socios para negociar cualquier conflicto.

FECHA:

DE UNA PARTE,

..... [denominación social de la empresa], con domicilio en [dirección, ciudad y país] y número de identificación/registro fiscal, representada por [nombre y apellidos, cargo] (en adelante, "Empresa A"),

Y DE OTRA,

..... [denominación social de la empresa], con domicilio social en [dirección, ciudad y país] y número de identificación/registro fiscal, representada por [nombre y apellidos, cargo] (en adelante, "Empresa B").

Ambas Partes se reconocen expresa y recíprocamente capacidad legal suficiente para otorgar el presente Contrato de Alianza Estratégica y manifiestan que:

- I. La Empresa A es una sociedad de nacionalidad presente en [indicar países] que cuenta con amplia experiencia en el sector de y cuya actividad principal es.....
- II. La Empresa B es una sociedad de nacionalidad..... presente en..... [indicar países] que cuenta con amplia experiencia en el sector de y cuya actividad principal es.....
- III. Las Partes creen que pueden lograr beneficios mutuos mediante el trabajo conjunto y han acordado establecer una Alianza Estratégica (la "Alianza") en el área de [especificar] bajo los términos que se establecen en este Contrato.

ARTÍCULO 1. OBJETIVOS DE LA ALIANZA

- 1.1 Las Partes acuerdan establecer una Alianza cuyos objetivos primordiales son [especificar los objetivos esenciales; los siguientes son algunos ejemplos]:

Gráfico. 6.8: Contrato de una Alianza Estratégica
Elaborado por: Das & Teng (2000, pág. 33)

- 1.1.1 Explorar diferentes sinergias que puedan obtenerse mediante el trabajo conjunto, especialmente en el campo de [especificar].
- 1.1.2 Llevar a cabo proyectos conjuntos de investigación en el campo de [especificar] y considerar la explotación conjunta de cualquier tecnología o producto resultante de la investigación conjunta.
- 1.1.3 Poner el conocimiento técnico de la Empresa A en el campo de [especificar] a disposición de la Empresa B para de esta forma llevar a cabo una actividad de [describir].
- 1.1.4 De manera general, explorar acuerdos comerciales que sean mutuamente beneficiosos para las Partes.

1.2 Cada una de las Partes reconoce que el éxito de la Alianza requerirá de una relación cooperativa de trabajo basada en la buena comunicación y en el trabajo en equipo, en todos los niveles.

1.3 *Alternativa A [cuando no se incluye un Plan de Acción de la Alianza como Anexo del Contrato]*

Las Partes confirman su intención de establecer y desarrollar la Alianza de acuerdo a los principios establecidos en este Contrato con miras a lograr el éxito de la Alianza en beneficio mutuo.

Alternativa B [cuando se incluye un Plan de Acción de la Alianza como Anexo del Contrato]

Las Partes confirman su intención de establecer y desarrollar la Alianza de acuerdo a los principios establecidos en este Contrato con miras a lograr el éxito de la Alianza, incluyendo los logros y otras metas señaladas en el Plan de Acción que se incluye como Anexo 1 de este Contrato.

ARTÍCULO 2. ÁMBITO GEOGRÁFICO

Alternativa A. El ámbito geográfico de la Alianza se centrará en todo el territorio de [insertar país o países].

Alternativa B. El ámbito geográfico de la Alianza se centrará inicialmente en todo el territorio de [insertar país o países] y en una segunda fase en el ámbito geográfico de [insertar país o países].

Gráfico. 6.9: Contrato de una Alianza Estratégica
Elaborado por: Das & Teng (2000, pág. 33)

- Cuando el texto que hay entre corchetes está en letra redonda (la misma que la del contrato) y separado por ", " o por la palabra "o", el usuario debe elegir una de las opciones que se ofrecen.

Ejemplo de espacio en blanco (.....) con opciones para elegir entre corchetes:

Los pedidos tramitados antes de la finalización del presente Contrato que den lugar a ventas en un plazo no superior a [1, 2, 3, 6] meses otorgarán derecho al Agente a percibir la comisión correspondiente. En este caso, el usuario deberá elegir entre las opciones de 1, 2, 3 o 6 meses, e insertar una de ellas en el espacio marcado con puntos suspensivos (.....).

- Cuando el texto que aparece entre corchetes está en letra cursiva, el usuario tiene que insertar la información que se pide y eliminar el texto entre corchetes.

Ejemplo de espacio en blanco (.....) con texto para insertar:

"Las Partes, de común acuerdo, deciden someter sus controversias al Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o más árbitros designados de acuerdo a dicho Reglamento. El lugar del Arbitraje será [ciudad y país]". En este caso el usuario debe insertar en el espacio de (.....) la ciudad y el país elegidos para llevar a cabo el Arbitraje y eliminar el texto entre corchetes [ciudad y país].

Cláusula de Notificaciones

En ocasiones, puede suceder que la dirección oficial de alguna de las Partes que aparece al principio del contrato fuera distinta a la que se va a utilizar para las relaciones entre las Partes durante la vigencia del contrato. En estos casos conviene incluir, al final del contrato, una cláusula de notificaciones.

Ejemplo de Cláusula de Notificaciones:

Notificaciones. - A efectos del cumplimiento de sus obligaciones, las Partes establecen como dirección para la realización de las notificaciones relativas a este contrato:

- Parte 1 [insertar dirección completa].
- Parte 2 [insertar dirección completa].

Gráfico. 6.10: Contrato de una Alianza Estratégica
Elaborado por: Das & Teng (2000, pág. 33)



5) Implementación, evaluación y control: Lo más importante, después de que se ha tomado la decisión de conformar la alianza, es saber cómo será su implementación y administración, temas que debieron haber sido definidos con mucha claridad durante la negociación. Siempre se ha de tener presente que a pesar de que las alianzas se establecen como relaciones formales entre empresas, éstas dependen, críticamente, de las personas, y para el éxito de las relaciones se debe generar una química personal favorable o empatía entre los integrantes.

Se puede establecer la comparación de que formar una alianza es como formar un equipo, que normalmente sigue los lineamientos de los objetivos inicialmente planteados por las empresas, frecuentemente es necesario realizar evaluaciones para asegurar que las relaciones en todos los niveles de la organización estén funcionando bien, es decir, hay ajustes necesarios a realizar en el transcurso y amerita un seguimiento continuo, y que por lo tanto esto va a generar suficiente confianza, para que el ambiente de trabajo o de negocio sea agradable y poder permitir así, esas relaciones de que todo el mundo gane. En algunas etapas durante la implementación, el factor humano se convierte en un limitante muy grande, porque en muchos casos se presenta resistencia a la labor de cooperación, por los temores que ésta le genera. Durante el control y la evaluación de la alianza es indispensable detectar estos problemas, y establecer los mecanismos necesarios para sensibilizar las personas y hacerlas comprometer en el proceso.

En la alianza el trabajo requiere cierto grado de flexibilidad para permitir de este modo acoplarse a las diferentes etapas por las que irá pasando el acuerdo de cooperación. Adicionalmente lograr una buena comunicación y coordinación entre las empresas tratar siempre de actuar con transparencia, establecer mecanismos internos que permitan resolver los



conflictos rápidamente, ayudará en gran porcentaje a los resultados finales que se puedan alcanzar.

Lo importante es entender que las alianzas son mucho más que un acuerdo, evolucionan progresivamente dentro de sus posibilidades, algunas mueren rápidamente y otras crecen y se fortalecen día a día, permitiendo a las compañías abrir nuevas puertas y oportunidades que en un comienzo no se previeron.

Importancia:

Dentro de una estrategia de diversificación e integración corporativa se encuentran las alianzas estratégicas que son uniones formales entre dos o más empresas que tienen como fin, unir sus fuerzas para lograr un objetivo común del que ambas se beneficien.

Es bien sabido que la estructura de una organización, precede a la estrategia de la misma, por lo tanto, cuando una organización decide incursionar en nuevos planes y metas corporativas y empresariales, sufre igualmente, de cambios internos para que ésta se beneficie de tal decisión.

De tal forma las alianzas estratégicas se pueden dar a través de uniones formales entre dos o más organizaciones que ayuden a la competitividad y al fortalecimiento de la entidad para ello se ha planteado que en la cooperativa se realicen las siguientes alianzas:

Banco Central del Ecuador



A través del Banco Central pueden recibir pagos de cualquier índole a su cuenta de ahorros que posee en la cooperativa de la manera más rápida y efectiva a través del SPI, Sistema de Pagos Interbancarios y también pago de servicios diversos a través del SCI, Sistema de Cobros Interbancarios. (Banco Central del Ecuador, 2010)

Asociación de Cooperativas Controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros



Es un ente gremial que representa técnica y políticamente a las cooperativas de ahorro y crédito, controladas por la superintendencia de Bancos y Seguros, promoviendo su desarrollo sostenible y defendiendo los principios cooperativos a la vez guían las actividades de las cooperativas controladas por la SBS. Este sería una alianza muy importante en la cooperativa ya que en las entidades con mayor solvencia financiera, que tienen sus sucursales en el cantón Píllaro también optaron por esta alianza estratégica.

Tungurahua X		
Coperativa	Localidad	Web
EL SAGRARIO	AMBATO	www.elsagrario.com
OSCUS	AMBATO	www.oscus.fin.ec
SAN FRANCISCO	AMBATO	www.coac-sanfra.com
CÁMARA DE COMERCIO DE AMBATO	AMBATO	www.ccca.fin.ec

Gráfico. 6.11: Cooperativas afiliadas a la ANCAC

Elaborado por: Asociación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (2013)

COOPSEGUROS S.A. del Ecuador



A través de nuestros planes de Vida, la Cooperativa Pakarymuy otorgará a sus socios el beneficio de diferentes coberturas en caso de muerte por cualquier causa, muerte accidental, incapacidad total o permanente, desmembración accidental, sepelio por cualquier causa. Adicional la entidad mantendrá otro tipo de relaciones con COOPSEGUROS S.A, entre ellas la comercialización del SOAT a socios y potenciales socios de la Cooperativa.

Confederación Alemana de Cooperativas DGRV



Socio estratégico para la ejecución de actividades del proyecto regional de capacitación, intercambio de productos de capacitación y servicios derivados. También ayudará en los asuntos relativos a la organización en general, problemas de política económica jurídica y fiscal comunes para todas las ramas de cooperativas. (Confederación Alemana de Cooperativas DGRV, 2012)

Consejo Mundial de Cooperativas WOCCU



Con quienes se ejecutará varias actividades de capacitación y asesoría en algunas áreas de interés para los niveles directivos y gerenciales de la entidad.

WOCCU promueve el crecimiento sustentable de las cooperativas de ahorro y crédito y otras cooperativas financieras en todo el mundo a fin de facultar a las personas para que mejoren su calidad de vida a través del acceso a servicios financieros asequibles y de alta calidad. Realiza también esfuerzos de defensa activa en representación del sistema global de cooperativas de ahorro y crédito ante organizaciones

internacionales y trabaja con gobiernos nacionales para mejorar la legislación y la regulación. (Consejo Mundial de Cooperativas WOCCU, 2013)

COONECTA



Red transaccional de Cooperativas que brinda servicios diversos entre los socios de las Cooperativas asociadas como remesas, retiros, depósitos en sus diferentes localidades.

Es una empresa Auxiliar de Servicios Financieros Autorizada por Superintendencia de Bancos y Seguros (Feb 2007) Las Cooperativas de la Red están interconectadas en forma permanente. (COONECTA RED COOPERATIVA, 2007)

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador pueden acceder a servicios y productos de primera calidad como son:

Agencias Compartidas Nacionales e Internacionales,

Cajeros Automáticos: Contaría con una red de oficinas ubicadas estratégicamente para mejorar la cobertura de servicios a sus clientes, sin incurrir en costos considerables.

Volviéndola más productiva a su capacidad instalada (oficinas, sistema de procesos, personal, etc.). Además ofrecería nuevos servicios, tanto a nivel de productos financieros como de utilidad pública. Representaría una oportunidad para la cooperativa de diversificar sus productos aprovechar la tecnología actual lo cual facilita la venta de imagen.

Además brindar la oportunidad de que los socios y clientes de las cooperativas accedan a productos y servicios que han sido exclusivos del sector bancario. Mejorará la atención del cliente externo (satisfacer sus expectativas), ampliará horarios de cobertura nacional e internacional, permitirá competir con éxito en el sector financiero.



Tarjetas de Débito

La tarjeta de débito será asequible para todos los socios, máxima seguridad al retirar su dinero, realizará transferencias entre cuentas de la cooperativa o consultas de saldo, accede a cajeros de la Red Coonecta, Banco de Guayaquil y BANRED en todo el país las 24 horas del día. Los cajeros estarán ubicados en las oficinas y en zonas estratégicas.

Costos operativos de tarjetas de débito mediante una transacción:

COSTOS OPERATIVOS

Emisión de tarjeta de débito	5,00 \$
Reposición de tarjeta de débito	4,94 \$
Renovación de tarjeta de débito	1,85 \$
Impresión consulta por cajero automático	0,34 \$
Transacciones cajeros Cooperativa Pakarymuy (socios)	0,00 \$
Transacciones cajeros Cooperativa Pakarymuy (no socios)	0,50 \$
Transacciones cajeros COONECTA	0,50 \$
Transacciones cajeros BANRED	1,00 \$

Gráfico. 6.12: Costos operativos de la tarjeta de débito
Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy brindará seguridad y conveniencia en el manejo adecuado del efectivo, a través de su Tarjeta de Débito, y se podrá obtener dinero al instante.



Gráfico. 6.13: Tarjeta de débito
Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)



Mediante una solicitud se podrá acceder a una tarjeta de débito en la cual se pondrá datos específicos del socio para poder obtener información verídica para la base de datos de la cooperativa.

SOLICITUD DE SERVICIO TARJETA DE DÉBITO			
 Cooperativa Ahorro y Crédito Lugar y Fecha _____			
SOLICITUD DE SERVICIO TARJETA DE DÉBITO			
SOCIO/CLIENTE			
C.I./Pasaporte	Apellidos	Nombres	
	Dirección Domiciliaria	Parroquia	Ciudad
DATOS DEL SERVICIO			
Tarjeta solicitada <input type="checkbox"/> Principal <input type="checkbox"/> Adicional			
*Deseo que mi nombre aparezca así en la tarjeta: <input type="text"/> <input type="text"/>			
Autorizó a emitir las siguientes tarjetas adicionales con cargo a mi cuenta: 1. Nombre <input type="text"/> <input type="text"/>			
Relación : _____ C.I. _____			
2. Nombre <input type="text"/> <input type="text"/>			
Relación : _____ C.I. _____			
CUENTA AUTORIZADA PARA EL DÉBITO			
CUPOS DE RETIRO			
TARJETA PRINCIPAL		TARJETA ADICIONAL	
CUENTA DE AHORRO	NÚMERO DE CUENTA	Cupo retiro diario	Cupo retiro diario
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Cupo retiro mensual	Cupo retiro mensual
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
PARA USO DE LA COOPERATIVA			
NÚMERO DE LA TARJETA SOLICITADA:		AGENCIA:	
OBSERVACIONES:			

Gráfico. 6.14: Solicitud de Tarjeta de débito
 Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

Pago Bono Desarrollo Humano

La Cooperativa será parte del Sistema Nacional de Pagos, le posibilitará trabajar con el pago del Bono de Desarrollo Humano con acreditación a cuenta, que antes únicamente se las realizaba a través de la banca y las cooperativas reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, a cuyos servicios solo se podía acceder en las grandes ciudades.

Este servicio implementado podrá brindar la opción de pago directo a las personas beneficiarias del bono de desarrollo humano en la cooperativa, para poder acceder a este servicio, el beneficiario debe tener apertura una cuenta dentro de la institución para realizar las acreditándoles mensualmente y así tenga la facilidad de retirar.



Pago de Servicios Básicos

Se ofrecería el pago de servicios básicos, como planillas eléctricas, telefonía fija e internet (CNT) a todos los socios y a todos los habitantes del cantón Píllaro interesados en contar con este servicio.

FINANCOOP



Se constituye en Agosto 27 de 1999 como organismo cooperativo financiero de segundo piso, con el propósito de atender las necesidades de administración centralizada de la liquidez con la finalidad de reciclar los recursos desde las instituciones superavitarias a las deficitarias calificadas. Además impulsar la integración financiera del sector bajo conceptos de competitividad.

También actúa como un mecanismo de mitigación de riesgos de liquidez en su rol de ente de integración financiera, en el marco de la economía popular y solidaria. (FINANCOOP, 2014)

IESS



El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es una entidad, cuya organización y funcionamiento se fundamenta en los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia,

subsidiariedad y suficiencia. Se encarga de aplicar el Sistema del Seguro General Obligatorio que forma parte del sistema nacional de Seguridad Social. La entidad debería mantener diversas relaciones con el IESS como Compra de Cartera de Vivienda, Fidecomiso y Pago de Servicios. (IESS, 2012)

Servipagos



Es una empresa de servicios transaccionales, que inició sus operaciones en 1998, que proveen soluciones de cobros y pagos de calidad, a través de agencias, y agentes PAGOAGIL. Los socios de la Cooperativa Pakarymuy podrán realizar diferentes transacciones en las oficinas a nivel nacional de esta empresa presentando su libreta de ahorros de la Cooperativa y cédula de ciudadanía para depósitos y retiros. (Servipagos, 2010).

6.8. Administración de la Propuesta

La propuesta, una vez concluida su fase previa, será directamente presentada al Gerente de la cooperativa, el cual dará su visto bueno e iniciará su ejecución; no obstante, es importante mencionar que, en caso de existir alguna observación o inquietud por parte de dicho organismo, el proyecto podrá ser modificado a fin de lograr su aprobación.

Una vez aprobada la propuesta, será el Gerente de la cooperativa quien se encargará de poner en marcha las siguientes etapas del proyecto, incluyendo la etapa de seguimiento y evaluación; para lo cual contará con la participación del personal administrativo, los socios conjunta, y todos los habitantes del cantón Pillaro quienes se quieran beneficiar con dicho proyecto.

Cabe mencionar que los costos serán asumidos por la investigadora en lo que se relaciona con la etapa previa, y por el Gerente de la cooperativa en el resto de etapas; mismos que se especifican a continuación:

Cuadro 6.2 Presupuesto para la Propuesta

FASE		PREVIA	
RUBRO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	SUBTOTAL USD\$
Materiales de Escritorio			
Esferos	2	\$ 0,30 unidad	0,60
Lápiz	1	\$ 0,25 unidad	0,25
Cuaderno de apuntes	1	\$ 1,50 unidad	1,50
Carpetas	2	\$ 0,50 unidad	1,00
Movilización			
Recolección información secundaria	50	\$ 1,00 / viaje	50,00
Copias			
Recolección de información	200	\$ 0,05/ copia	10,00
Impresiones			
Estrategias de Financiación	50	\$0,10 / hoja	5,00
Anillados			
Estrategias de Financiación	1	\$ 1,70/ anillado	1,70
Total Fase Previa			70,05
FASE		INICIAL	
Copias			
Estrategias de Financiación	500	\$0,05 copia	25,00
Impresiones			
Estrategias de Financiación	50	\$0,10/ unidad	5,00
Movilización			
Reuniones con los directivos de la cooperativa	15	\$3,00/ viaje	45,00
Materiales de Escritorio			
Esferos	10	\$ 0,30 unidad	
Alquiler de un proyector para reuniones	2	\$25,00/ hora	50,00
Anillados			
Estrategias de Financiación	10	\$ 1,70/ anillado	17,00
Total Fase Inicial			142,00
FASE		OPERATIVA	
Reuniones de trabajo			
Presentación del proyecto al Gerente de la cooperativa	4	\$65,00/ reunión	260,00
Presentación del proyecto a los directivos de la cooperativa	5	\$65,00/ reunión	325,00
Ejecución del proyecto de estrategias de financiamiento	5	\$65,00/ reunión	325,00
Realización de capacitaciones	5	\$65,00/ reunión	325,00
Total Fase Operativa			1235,00
FASE		SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN	
Diseño de una formato electrónico para la promoción de la cooperativa			
Diseño de una formato electrónico para la promoción de la cooperativa	1	\$200,00/ diseño	200,00
Alquiler de proyector	2	\$25,00/ hora	50,00
Total Fase Seguimiento y Evaluación			250,00
Subtotal USD \$			1697,05
+ 10% Imprevistos, USD \$			169,71
Total, USD \$			1866,76

Elaborado por: Chiluiza, Silvana (2014)

6.9. Plan de Monitoreo y Evaluación de la Propuesta

El plan de monitoreo y evaluación para la presente propuesta responde a las siguientes preguntas:

- a) ¿Qué evaluar? Se evaluará los niveles de rentabilidad obtenidos por la cooperativa como resultado de la ejecución de la propuesta.
- b) ¿Por qué evaluar? Porque la evaluación es una estrategia fundamental que permite conocer la eficacia y nivel de cumplimiento de los procesos, es decir, ayuda a determinar en qué medida se han cumplido las etapas, actividades y objetivos establecidos en el proyecto.
- c) ¿Para qué evaluar? La evaluación permitirá determinar de forma cuantitativa los cambios generados en los niveles de rentabilidad de la cooperativa con la aplicación de las estrategias de financiamiento.
- d) ¿Con qué criterios? El proceso de evaluación se efectuará en base a criterios básicos como son la pertinencia, coherencia, efectividad, eficiencia y eficacia.
- e) ¿Con qué indicadores? La evaluación de la propuesta se efectuará considerando como principal indicador la rentabilidad de la cooperativa
- f) ¿Quién evalúa? La evaluación será efectuada en conjunto por: el gerente de la cooperativa, los directivos involucrados.
- g) ¿Cuándo evaluar? La evaluación iniciará una vez que se haya culminado con la fase operativa de la propuesta, y se desarrollará de forma periódica cada seis meses.
- h) ¿Cómo evaluar? El proceso de evaluación de la propuesta se realiza mediante reuniones constantes con los involucrados.
- i) ¿Cuáles son las Fuentes de Información? La fuente principal de información con que se contará serán los directivos de la cooperativa.

BIBLIOGRAFÍA

Aching, C. (2000). *Matemáticas Financieras para la toma de decisiones*. México: Universidad FGS.

Almagro, W. (2009). *Herramientas Administrativas y de Prudencia Financiera y su incidencia en el desempeño de la Cooperativa de Ahorro y Crédito no reguladas por la Superintendencia de Bancos*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

Anderson, E. (15 de 08 de 1990). "Two Firms, One Frontier: On Assessing Joint Venture". Obtenido de <http://idem.uab.es/treballs%20recerca/Francisco%20Camargo.pdf>

Aristizabal, N. (2002). *Fuentes de Financiamiento*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Arnoletto, E. J., & Díaz, A. C. (2009). *Un aporte a la Gestión Pública. Hacia nuevos enfoques en Gestión Organizacional de la Administración Pública*. Argentina: Cordoba.

Arosemena, G. (2007). *Ecuador debe mejorar su productividad*. México: SELECTEDWORKS.

Asamblea Nacional. (13 de 4 de 2011). *Ley de Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de www.economiasolidaria.org

Asociación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito. (13 de 07 de 2013). *Asociación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito*. Obtenido de http://www.ficoop.coop/index.php?option=com_content&view=article&id=9

Ávila, M. (2001). *Administración de empresas: conceptos y algunas aplicaciones*. Chicago: CATIE.

Banco Central del Ecuador. (1999). *Sistema Financiero*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Banco Central del Ecuador. (14 de 05 de 2010). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/>

Banegas Maya, B. E. (10 de 05 de 2003). *Diseño de una guía Metodológica sobre Alianzas Estratégicas*. Obtenido de

http://aplicaciones.ceipa.edu.co/biblioteca/biblio_digital/virtualteca/monografias/metodologia_alianza_estratagica.pdf

Bermudes , M. (12 de 07 de 2012). *Factoring*. Obtenido de http://suzannemichellebc.blogspot.com/2012_07_01_archive.html

Bernabé, M. (2002). *Generalidades del Sistema Bancario*. Madrid: Copyright.

Boscán, L. (2009). *Estrategias en la actualidad*. Chile.

Bóscan, M. (2006). Estratégias de financiamiento para la incorporación de innovaciones tecnológicas. *Revista de estudios Iberoamericanos*, 28.

Brealey, R. (1998). *Principio de Finanzas Corporativas*. Colombia: McGraw Hill Interamericana S.A.

Briones, G. (1997). *Metodología de la investigación cuantitativa en las ciencias sociales* . Madrid: USG.

Buchhiltz, T. (2000). *Nuevas Ideas de Economistas fallecidos*. Asia.

Business Solutions. (2002). *Productividad*. Argentina: Consulting Group.

Bustillos , D. (11 de 01 de 2013). *Las Cooperativas en Tungurahua*. Obtenido de <http://m.extra.ec/ediciones/2013/01/11/especial/en-tungurahua-hay--cooperativas-de-ahorro--como-piedras-en-el-rio/>

Caballero Bustamante, L. (15 de 08 de 2000). *Pautas para solicitar un adecuado Factoring*. Obtenido de <http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2012/solicitar-un-adeecuado-factoring-financiero.pdf>

Carvajal, T. (2009). *Fortalecer estrategias de finaciamiento*. México: Saltillo.

Castellano, M. (1990). *Definición de Indicadores*. Recuperado el 15 de 01 de 2014, de Definición de Indicadores: http://www.dgplades.salud.gob.mx/descargas/dhg/DEFINICION_IN DICADORES.pdf

Castillo, A. (2007). *Introducción a los Sistemas Financieros*. Madrid: Universidad de Córdoba.

Cembranos, F., Montesinos, D. H., & Bustelo, M. (1999). *Gestion Operativa: La clave del éxito*. Ed. Popular.

- Chiluisa, P. (2008). *Gestión del Riesgo de Crédito y su impacto en la estructura financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Cohen, E. (1996). *Evaluación de proyectos sociales*. Madrid: Siglo XXI.
- Confederación Alemana de Cooperativas DGRV. (15 de 05 de 2012). Obtenido de http://www.dgrv.org//main.php?action=&catid=75&template=cat_default.tpl
- Consejo Mundial de Cooperativas WOCCU. (15 de 08 de 2013). Obtenido de <http://www.acriter-sa.com/entrada/ficha/117-consejo-mundial-de-cooperativas-de-ahorro-y-credito-woccu.html>
- COONECTA RED COOPERATIVA. (05 de 01 de 2007). Obtenido de <http://www.coonecta.com.ec/coonecta/index.php?system=14&session=>
- Daft, R. (2005). *Teoría y diseño organizacional*. Madrid: Cengage Learning.
- Das, T. K., & Teng, B. (15 de 09 de 2000). "A Resource-Based Theory of Strategic Alliances". Obtenido de <http://idem.uab.es/treballs%20recerca/Francisco%20Camargo.pdf>
- Dueñas, R. (2008). *Introducción al Sistema Financiero y Bancario*. Bogotá: Politécnico Grancolombiano Institución Universitaria Member of Whitney.
- Eisenhardt, k., & Schoonhoven, C. (1996). "Resource-based View of Strategic Alliance Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms". New York: Organization Science.
- Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas. (2003). *Finanzas II Fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo y su costo*. Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas.
- FINANCOOP. (15 de 08 de 2001). *Las Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas*. Obtenido de http://www.rimisp.org/FCKeditor/UserFiles/File/documentos/docs/pdf/enfoque_en_microfinanzas.pdf
- FINANCOOP. (24 de 02 de 2014). *FINANCOOP*. Obtenido de <http://www.financoop.net/>

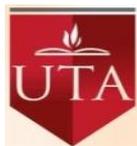
- FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS. (2012). *ECONOMÍA Y FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS para el BUEN VIVIR*. Quito: FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS.
- García, A. (2011). *Productividad y Reducción de Costos para la pequeña y mediana industria*. México: Litografía Ingramex.
- García, S. (1999). *Productividad una perspectiva general*. Madrid: INEGI.
- Guzmán, V., Rodríguez, E., & Torres, F. (2009). *Estrategias de financiamiento para la consolidación de la estructura financiera de las microempresas*. Barinas: Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales "Ezequiel Zamora".
- Haime, L. (2005). *La Productividad en la Actualidad*. E.E.UU.
- Herrera, L. (2010). *Tutoría de la Investigación Científica*. Ambato: Diseño y Diagramación, Maxtudio.
- Horn, R. V. (1993). *Statistical indicators for the economic and social sciences*. Cambridge: University Press, Hong Kong .
- IESS. (15 de 08 de 2012). *IESS*. Obtenido de <http://www.iess.gob.ec/>
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. (1992). *De qué forma se va a llevar acabo el financiamiento*. México: Grupo Guadalajara.
- Jiménez Moreno, J. J. (2000). *Teoría de la información: su aplicación a la información financiera*. Madrid: Universidad de Castilla La Mancha.
- Lapuente, J. (2004). *El proceso de Control de Gestión*. Chile: E.O.I.
- Lawrence, J. (2003). *Administración Financiera*. San Francisco.
- Lecuona, R. (2007). *El financiamiento a las pymes en México: La experiencia reciente*. México: Universidad Anáhuac.
- Longino, H. (1990). *Science as Social Knowledge*. Estados Unidos: University Press.
- Lozada, J. (2007). *Tipos de Investigación*. Estados Unidos: USGS F.
- Madsen, H. (2007). *Productividad Total*. E.E.U.U.
- Martínez, D. (2005). *La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos. D.F: Pearson Educación.

- Mayorga, L. (08 de 08 de 2006). La Banca indígena se consolida. *Diario Hoy*, pág. 3.
- Merli, G. (1997). *La Gestión eficaz*. Madrid: Díaz de Santos.
- Morales, L. (25 de 08 de 2003). *Red de Centros de Relexión Estratégica de Oportunidades de la Innovación*. Recuperado el 05 de 09 de 2013, de Introducción a la Productividad: <http://www.femeval.es/informesymanuales/Documents/i-CREO%20INTRODUCCION%20A%20LA%20PRODUCTIVIDAD/fil.es/introduccion%20a%20la%20productividad.pdf>
- Pazmiño, L. (2009). *Estrategias de financiación*. Argentina: ISE.
- Pérez, C. (2004). *Fuentes de Financiamiento (Manual de Consulta)*. México: ALIDE.
- Pérez, E. (2009). *Evolución de la espíteme en el paradigma cualitativo*. México: Mc Graw.
- Picado, X. (18 de 06 de 1990). *Hacia la Elaboracion de Indicadores*. Recuperado el 05 de 01 de 2013, de Hacia la Elaboracion de Indicadores: <http://www.ts.ucr.ac.cr/binarios/docente/pd-000088.pdf>
- Pinto, J. L., & Cuadras, J. (1992). *Economía de los gastos sociales*. Madrid: EDITUM.
- Ramírez, J. (2009). *Que es y para que sirve la epistemológica*. Barcelona: Ariel.
- Reyes, A. (1998). *Administración de empresas: teoría y práctica*. España: Limusa.
- Robbins, S. (2005). *Administración*. España: Pearson Educación.
- Robert, A. M. (2011). *Sistema de Control de Gestión*. Chile: E.U.I.
- Salgado, W. (2010). *Banca de desarrollo en el Ecuador*. Santiago de Chile: Copyright © Naciones Unidas.
- Salinas, S. (2008). *Organización Administrativa y Financiera de la Cooperativa Chibuleo Ltda. para el incremento de servicios a los Socios*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Salloum, C. D. (09 de 04 de 1999). *Los Problemas del Financiamiento de la Pequeña y Media Empresa*. Obtenido de http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/aaep/97/salloum_vigier.pdf

- Sánchez Viloria, S. A. (12 de 06 de 2000). *Estrategias de financiamiento*. Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/95810803/ESTRATEGIAS-DE-FINANCIAMIENTO>
- Santa, B. (10 de 05 de 2012). *Ingresos Financieros*. Obtenido de http://www.asesorempresarial.com/web/blog_i.php?id=240
- Santos, N. (2001). *El Negocio Bancario*. Perú: SISBIB.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (20 de 04 de 2011). *Indicadores del Desempeño*. Recuperado el 20 de 01 de 2014, de Indicadores del Desempeño: http://www.shcp.gob.mx/EGRESOS/sitio_pbr/progra_presupuestacion/Paginas/indicadores_des.aspx
- Servipagos. (15 de 10 de 2010). *Servipagos*. Obtenido de <http://www.servipagos.com/>
- Superintendencias de Bancos e Instituciones Financieras . (2013). *Recopilación Actualizada de Normas*. Chile: Superintendencias de Bancos e Instituciones Financieras Chile.
- Tevni, G. (18 de 06 de 2000). *Tipos de investigación*. Moscu: FEF.MCC.
- USAID ECUADOR . (2010). *Estrategias para el financiamiento de cadenas productivas* . Guayaquil: Copyright.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (1998). *Fundamentos de administración financiera* . New York: Prentice.
- Vázquez, A. (2000). *Estrategias de Financiamiento*. España: Pirámides S.A.
- Veiga, L. (1999). *Control de Gestión Total*. París: IEEM.
- Vera Colina, M. (2009). *Estrategias Financieras Empresariales*. Maracaibo: Universidad de Zulia.
- Zacaria, H. D. (10 de 04 de 2000). *La intervención del estado con el fin de estabilización económica: la óptica de la teoría keynesian*. Obtenido de http://www.mininterior.gov.ar/asuntos_politicos_y_alectorales/incap/clases/Paper_Zacaria.pdf
- Zariatiegui, J. (1996). *Indicadores de Gestión*. Chicago: E.O.I.

ANEXOS

ANEXO 1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE ECONOMÍA



ENCUESTA

CUESTIONARIO: Aplicado al Gerente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pakarymuy del cantón Píllaro

OBJETIVO: Determinar la relación que presentan las Fuentes de Financiamiento con la productividad de la Cooperativa Pakarymuy para la capitalización de dinero fresco.

INSTRUCCIONES: Por favor llene esta encuesta con la mayor seriedad posible. Lea detenidamente cada pregunta y marque con una x dentro del paréntesis en la respuesta que considere correcta.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
1. FUENTES INTERNAS	Si	No
a) La Cooperativa tiene la capacidad de autofinanciar un plan o programa de productividad		
b) La cooperativa mantiene políticas o procedimientos para generar fuentes de financiamiento		
c) Los socios realizan periódicamente incrementos de capital		
d) La cooperativa promocionan sus servicios entre los socios para generar recursos		
e) Se deberían crear servicios adicionales en la cooperativa para incrementar las fuentes de financiamiento		
f) las estrategias implementadas para la captación de fuentes de financiamiento en la cooperativa son las adecuadas		
g) Los anticipos de los socios se registran en cuentas por separado y su saldo no permanece mucho tiempo antes de que se otorgue un nuevo préstamo		
h) Se cuenta con planes de contingencia ante la falta de financiamiento en la cooperativa		
i) Las políticas de la entidad están orientadas a la financiación		
j) Se registran y clasifican de manera oportuna las transacciones hechas importantes para la presentación razonable de los saldos en los estados financieros.		
k) Durante el proceso para conseguir financiamiento, encontró alguna limitación		
TOTAL		
2. FUENTES EXTERNAS	Si	No
a) Se ha tomado en cuenta inversiones de terceras personas o financiamiento externo		

b) Cree usted que la Ley de Economía Popular y Solidaria ha incidido en las fuentes de financiamiento		
c) Usted considera que la competencia o el alto número de cooperativas inciden en generar recursos para la cooperativa		
d) Le afectó la implementación de impuestos a la entrada de divisas en cuanto a las fuentes de financiamiento en la cooperativa		
e) Cree usted que la clasificación y segmentación hecha por la SEPS a las cooperativas de ahorro y crédito podría afectar a su cooperativa en cuanto a su financiamiento		
f) La cooperativa ha recibido apoyo por parte de alguna ONG's para el mejoramiento de la productividad y competitividad		
g) La Cooperativa está dispuesta a realizar préstamos para apoyar las fuentes de financiamiento		
h) La cooperativa al otorgar préstamos para ganado, educación, agricultura y vivienda ayudan a la economía y a su vez a la productividad de la misma		
TOTAL		
3. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS	Si	No
a) Cree usted que la captación de fuentes financiamiento que tiene la cooperativa es satisfactoria		
b) Se realizan encuestas de satisfacción con los clientes en la cual los resultados son tenidos en cuenta para implementar mejoras en la cooperativa		
c) Tienen los directivos los conocimientos y la experiencia adecuada para cubrir las responsabilidades asignadas		
d) Los objetivos globales se comunican con efectividad a los trabajadores y al Consejo de Dirección		
e) Todos los niveles de la dirección participan en la fijación de objetivos y están conscientes de hasta qué punto están comprometidos en la consecución de los mismos		
f) Se garantiza la coherencia de los planes de negocios y los presupuestos con los objetivos globales y los planes estratégicos de la entidad		
g) Los objetivos globales de la entidad proporcionan una descripción y orientación suficientemente amplias de las metas de las mismas		
h) Existe presión para cumplir con los objetivos de rendimientos posibles, especialmente en lo referente a resultados a corto plazo		
PRODUCTIVIDAD		
4. TECNOLOGÍA	Si	No
a) Piensa usted que la implementación de una buena tecnología		

ayuda al desarrollo de las actividades de la cooperativa		
b) Cuenta con programas de cómputo adecuado para el control colectivo de cuentas		
c) El sistema de software ayuda a controlar todas las actividades de la entidad, a registrar y supervisar transacciones y eventos a medida que ocurren, y a mantener datos financieros		
d) Un protocolo de servicios influye en la generación de recursos		
e) La cooperativa frecuentemente se actualiza a los avances tecnológicos		
f) Los directivos autorizan la libre disponibilidad de los recursos necesarios para la instalación de nuevos equipos que aporten en la productividad de la cooperativa		
g) Disponen de un sistema para medir la satisfacción de los clientes mediante encuestas o similar donde se incluyan aspectos como factibilidad de préstamos, pagos de cuotas entre otros		
h) Cree usted necesario la implementación de cajeros automáticos, en la cooperativa para brindar una mejor atención a los socios		
i) En caso de falla de las computadoras, está la cooperativa preparada para seguir manualmente sin tener mayores dificultades		
j) El nivel tecnológico de la empresa es suficiente para el desarrollo de la empresa		
K) La cooperativa tiene un plan concreto para la modernización de su sistema de información dentro de los próximos tres años		
TOTAL		
5. TALENTO HUMANO	Si	No
a) Se realizan estudios de evaluación de desempeño a los empleados de la cooperativa		
b) La capacitación y disponibilidad del personal bancario para apoyarle a resolver todas las dudas que tiene un socio para solicitud de un crédito es aceptable		
c) Dispone de suficientes trabajadores con capacidad de dirección y supervisión		
d) Piensa que es necesaria la implementación de guardias de seguridad en la cooperativa para así brindar una mejor seguridad a sus socios		
e) La honestidad y la ética prevalecen en las políticas establecidas para el trato con los trabajadores, socios, proveedores, competidores, financistas e inversores, deudores y acreedores.		

f) Los integrantes tienen los conocimientos suficientes, experiencia en el negocio de la entidad y tiempo para realizar sus funciones adecuadamente		
g) Las políticas del personal están orientadas a la observancia de las normas éticas y morales de la entidad		
h) Cree que es necesario la implementación de más personal para reforzar alguna área		
TOTAL		
6. INFRAESTRUCTURA	Si	No
a) Los niveles de porcentajes anuales de productividad cumplen sus metas establecidas		
b) Piensa usted que la aplicación de estrategias operativas coadyuvan a mejorar la productividad de la empresa		
c) Bajos índices de interés ayudan a tener una mejor productividad en la cooperativa		
d) La cooperativa se maneja en base a medidas de Eficiencia y Eficacia a fin de mejorar la productividad		
e) Utilizan también otros indicadores para medir la satisfacción de los clientes tales como la imagen de la empresa, nivel de reclamaciones, lealtad de los clientes, etc.		
f) Tiene la cooperativa un presupuesto asignado a la innovación y desarrollos de nuevos servicios o procesos		
g) Existen mecanismos para detectar y reaccionar ante los cambios que pueda tener un efecto importante sobre la entidad y que, consecuentemente, requieran la atención de la alta dirección		
h) La implementación de estrategias de marketing coadyuvan a mejorar la productividad de la empresa		
TOTAL		
7. ACTIVIDADES DE CONTROL	Si	No
a) Piensa usted que el sistema de financiación es satisfactoriamente bueno		
b) Se recopilan y analizan los datos apropiados para determinar la adecuación y la eficiencia de la productividad para determinar dónde pueden realizarse mejoras		
c) Hace la cooperativa copias de respaldos de seguridad de los archivos más importantes		
d) Se garantiza que la prestación del servicio hacia los socios no se llevan a cabo hasta que se hayan completado satisfactoriamente las disposiciones planificadas.		
e) La cooperativa toma acciones para eliminar la causa de no conformidades con objeto de prevenir que vuelva a ocurrir		

f) Se celebran reuniones con los responsables financieros y/o contables, auditores internos y externos con la necesaria frecuencia y oportunidad		
g) Hay frecuente interacción entre la matriz principal y las sucursales, particularmente cuando operan desde localizaciones geográficamente apartadas		
h) Se comparan periódicamente los importes registrados por el sistema de contabilidad con los activos materiales.		
TOTAL		
8. INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	Si	No
a) Se consideran las sugerencias de los empleados para el mejoramiento de la cooperativa		
b) Existen canales de comunicación efectivos con todas las áreas de la cooperativa		
c) Están creados los mecanismos para la obtención de la información externa e interna, que facilite a la dirección los informes necesarios sobre el rendimiento de la entidad en relación con las fuentes de financiamiento		
d) Se suministra la información a las personas adecuadas, con detalle suficiente y en el momento preciso, para permitirles cumplir con sus responsabilidades eficiente y eficazmente.		
e) Se comunica con eficacia a los trabajadores las tareas y responsabilidades de control		
f) Existe apertura y eficacia en los canales de comunicación con los clientes, proveedores y otras personas externas para transmitir información sobre los cambios que se producen en las necesidades de los clientes.		
g) Existe algún mecanismo para reconocer e informar las deficiencias identificadas en cuanto a la financiación de las fuentes de financiamiento		
h) Existen los mecanismos para accionar y erradicar estas deficiencias		
TOTAL		
9. SUPERVISIÓN Y MONITOREO	Si	No
a) Los procedimientos de monitoreo que controlan el riesgo en las operaciones crediticias en la cooperativa son satisfactorias		
b) Existen los mecanismos para que la dirección obtenga las sugerencias de los trabajadores sobre cómo mejorar la productividad y hay receptividad por parte de la dirección.		
c) Se realiza un seguimiento oportuno y apropiado por la dirección de las comunicaciones recibidas de clientes, proveedores, organismos de control entre otros.		

d) Se evalúa hasta qué punto las fuentes de financiamiento recibidas de terceros inciden en la productividad de la cooperativa		
e) Periódicamente se verifica si el personal comprende y cumple con los objetivos de la entidad y si regularmente lleva a cabo actividades de control esenciales		
f) Existe una vigilancia constante y efectiva sobre vencimientos y pagos		
g) Existen controles adecuados sobre las entradas diarias de dinero		
h) Se realiza una confirmación periódica por escrito mediante el envío de los estados de cuenta de los saldos por cobrar		
TOTAL		
10. CLIMA LABORAL	Si	No
a) Los empleados han crecido profesionalmente en esta cooperativa		
b) Disponen de una persona que se responsabilice adecuadamente del desarrollo profesional de los empleados		
c) Se realizan cursos de planificación para el desarrollo de la entidad		
d) El flujo de comunicación entre los empleados es adecuado y razonable		
e) Sabe cómo localizarle a sus empleados cuando no están		
f) Sus empleados son suficientemente informados en todo el proceso de incorporación en la entidad		
g) Las condiciones ambientales son adecuadas: limpieza, temperatura, iluminación, comodidad, ruido, ventilación, etc.		
h) Los empleados conocen la historia y trayectoria de la cooperativa		
i) Las funciones y responsabilidades del personal de trabajo están bien definidas		
j) El personal recibe información de cómo desempeña su trabajo		
k) Es buena la relación que existe con todo el personal de trabajo		
l) Al personal administrativo le resulta fácil expresar sus opiniones en su grupo de trabajo		
m) La comunicación interna dentro de su área de trabajo es buena		
n) El personal conoce los riesgos y las medidas de prevención relacionadas con su puesto de trabajo		
o) Las cargas de trabajo están bien repartidas		
p) Existe un clima de confianza y transparencia entre los empleados		
q) La empresa necesita de algún equipos de protección individual necesario para su trabajo		
r) El personal administrativo recibe la formación necesaria para desempeñar correctamente su trabajo		
s) La empresa le proporciona oportunidades de desarrollo profesional para sus trabajadores		

t) Las herramientas en el trabajo son adecuadas		
u) Las buenas ideas que surgen en el trabajo se aplican		
v) Se ayuda a los empleados a desarrollar su propio potencial		
w) Damos un seguimiento a los objetivos del departamento		
x) Existe reconocimiento de trabajo bien realizado por parte de la entidad		
TOTAL		
11.SERVICIO AL CLEINTE	Si	No
a) El personal se muestra dispuesto a ayudar a los usuarios		
b) Si algún cliente tiene alguna discapacidad o necesidad especial cualquier miembro de la entidad está dispuesto a prestar sus servicios		
c) El trato del personal con los socios es considerado y amable		
d) El personal da la imagen de estar totalmente calificado para las tareas que tiene que realizar		
e) Cuando un socio acude al servicio atención al cliente encuentra las mejores soluciones		
f) El personal da una imagen de honestidad y confianza		
g) Los horarios de atención al público son puntuales, adecuados y respetados		
h) Cuando un socio acude a algún servicio, no tiene problemas en contactar con la persona que responda sus demandas		
i) El personal designado informa de forma clara y comprensible a los usuarios cualquier inconveniente que tenga		
j) El personal competente da respuesta rápida a las necesidades y problemas de los usuarios		
k) Los espacios de atención al cliente están aseados, ventilados y el nivel de ruido es adecuado		
l) La atención que se le presta es oportuna y a tiempo		
m) Al acercarse a las oficinas encuentra al personal amable, capacitado. Dispuesto a colaborar y respetuoso.		
n) El Servicio que brinda la cooperativa se adapta perfectamente a las necesidades del cliente		
o) Ha mejorado la atención hacia el cliente durante los últimos años		
p) Posee un servicio telefónico para los clientes		

ANEXO 2

BALANCE DE SITUACION GENERAL (DEFINITIVO)

Desde: SALDO INICIAL	EJERCICIO 2013	Moneda: DOLAR	Unidades	%
Hasta: SALDO FINAL		Expresado en:		
ACTIVO				
1.4.24.10. De 31 a 90 días	12,019.16			2.13%
1.4.24.15. De 91 a 180 días	10,854.40			1.93%
1.4.24.20. De 181 a 360 días	13,134.52			2.33%
1.4.24.25. De más de 360 días	14,200.78			2.52%
1.4.99. (PROVISIONES PARA CREDITOS IN		-3,418.54		-0.61%
1.4.99.35. (PROVISION CUENTAS INCOBRA	-3,418.54			-0.61%
1.6. CUENTAS POR COBRAR			1,521.23	0.27%
1.6.14. PAGOS POR CUENTA DE CLIENTE		389.00		0.07%
1.6.14.40. GASOLINERA SAN JUAN	389.00			0.07%
1.6.90. CUENTAS POR COBRAR VARIAS		1,132.23		0.20%
1.6.90.05. Anticipos al personal	630.00			0.11%
1.6.90.19. KLEVER TOAPANTA	502.23			0.09%
1.8. PROPIEDADES Y EQUIPO			58,022.41	10.29%
1.8.05. MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS I		34,620.01		6.14%
1.8.05.05. Muebles de oficina	14,482.99			2.57%
1.8.05.10. Equipos de oficina	6,551.00			1.16%
1.8.05.15. Enseres de oficina	13,586.02			2.41%
1.8.06. EQUIPOS DE COMPUTACION		27,608.78		4.90%
1.8.06.05. Equipos de computacion	5,499.08			0.98%
1.8.06.06. VEHICULO	22,109.70			3.92%
1.8.07. UNIDADES DE TRANSPORTE		4,484.15		0.80%
1.8.07.05. Motocicleta matriz	4,484.15			0.80%
1.8.90. OTROS		767.65		0.14%
1.8.90.15. Equipos de seguridad	756.25			0.13%
1.8.90.20. OTROS ACTIVOS	11.40			0.00%
1.8.99. (DEPRECIACION ACUMULADA)		-9,458.18		-1.68%
1.8.99.15. (MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS	-5,860.09			-1.04%
1.8.99.15.05 (muebles de oficina)	-4,948.87			-0.88%
1.8.99.15.10 (equipos de oficina)	-583.14			-0.10%
1.8.99.15.15 (enseres de oficina)	-328.08			-0.06%
1.8.99.20. (equipos de computacion)	-3,598.09			-0.64%
OTROS ACTIVOS			503.31	0.09%
1.9.04. GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS		503.31		0.09%
1.9.04.30. INTERES ANTICIPADO	503.31			0.09%
Total ACTIVO :			563,739.32	

BALANCE DE SITUACION GENERAL (DEFINITIVO)

Desde:	SALDO INICIAL	EJERCICIO 2013	Moneda:	DOLAR	
Hasta:	SALDO FINAL		Expresado en:	Unidades	%
ACTIVO					
1.4.24.10.	De 31 a 90 días	12,019.16			2.13%
1.4.24.15.	De 91 a 180 días	10,854.40			1.93%
1.4.24.20.	De 181 a 360 días	13,134.52			2.33%
1.4.24.25.	De más de 360 días	14,200.78			2.52%
1.4.99.	(PROVISIONES PARA CREDITOS IN		-3,418.54		-0.61%
1.4.99.35.	(PROVISION CUENTAS INCOBRA	-3,418.54			-0.61%
1.6.	CUENTAS POR COBRAR			1,521.23	0.27%
1.6.14.	PAGOS POR CUENTA DE CLIENTE		389.00		0.07%
1.6.14.40.	GASOLINERA SAN JUAN	389.00			0.07%
1.6.90.	CUENTAS POR COBRAR VARIAS		1,132.23		0.20%
1.6.90.05.	Anticipos al personal	630.00			0.11%
1.6.90.19.	KLEVER TOAPANTA	502.23			0.09%
1.8.	PROPIEDADES Y EQUIPO			58,022.41	10.29%
1.8.05.	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS		34,620.01		6.14%
1.8.05.05.	Muebles de oficina	14,482.99			2.57%
1.8.05.10.	Equipos de oficina	6,551.00			1.16%
1.8.05.15.	Enseres de oficina	13,586.02			2.41%
1.8.06.	EQUIPOS DE COMPUTACION		27,608.78		4.90%
1.8.06.05.	Equipos de computacion	5,499.08			0.98%
1.8.06.06.	VEHICULO	22,109.70			3.92%
1.8.07.	UNIDADES DE TRANSPORTE		4,484.15		0.80%
1.8.07.05.	Motocicleta matriz	4,484.15			0.80%
1.8.90.	OTROS		767.65		0.14%
1.8.90.15.	Equipos de seguridad	756.25			0.13%
1.8.90.20.	OTROS ACTIVOS	11.40			0.00%
1.8.99.	(DEPRECIACION ACUMULADA)		-9,458.18		-1.68%
1.8.99.15.	(MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS	-5,860.09			-1.04%
1.8.99.15.05.	(muebles de oficina)	-4,948.87			-0.88%
1.8.99.15.10.	(equipos de oficina)	-583.14			-0.10%
1.8.99.15.15.	(enseres de oficina)	-328.08			-0.06%
1.8.99.20.	(equipos de computacion)	-3,598.09			-0.64%
9.	OTROS ACTIVOS			503.31	0.09%
1.9.04.	GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS		503.31		0.09%
1.9.04.30.	INTERES ANTICIPADO	503.31			0.09%
Total ACTIVO :				563,739.32	

BALANCE DE SITUACION GENERAL (DEFINITIVO)

Desde: SALDO INICIAL EJERCICIO 2013 Moneda: DOLAR
 Hasta: SALDO FINAL Expresado en: Unidades %

PASIVOS

2.	PASIVOS			-604,710.44	100.00%
2.1.	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO			-603,481.21	99.80%
2.1.01.	DEPOSITOS A LA VISTA		-81,675.12		13.51%
2.1.01.35.	DEPOSITOS DE AHORRO		-81,675.12		13.51%
2.1.01.35.05	Ahorros cuentas activa	-53,988.11			8.93%
2.1.01.35.15	Ahorro encaje	-27,687.01			4.58%
2.1.03.	DEPOSITOS A PLAZO		-521,806.09		86.29%
2.1.03.05.	De 1 a 30 dias	-34,511.57			5.71%
2.1.03.10.	De 31 a 90 dias	-352,308.50			58.26%
2.1.03.15.	De 91 a 180 dias	-74,713.17			12.36%
2.1.03.20.	De 181 a 360 dias	-40,211.33			6.65%
2.1.03.25.	De mas de 361 dias	-17,634.85			2.92%
2.1.03.35.	Depositos de plazo menor	-2,426.67			0.40%
2.5.	CUENTAS POR PAGAR			-1,229.23	0.20%
2.5.03.	OBLIGACIONES PATRONALES		-1,229.23		0.20%
2.5.03.05.	REMUNERACIONES		-809.67		0.13%
2.5.03.05.05	Decimo tercer sueldo	-677.17			0.11%
2.5.03.05.10	Decimo cuarto sueldo	-132.50			0.02%
2.5.03.15.	APORTES AL IESS		-419.56		0.07%
2.5.03.15.05	Aporte personal 9,35%	-182.46			0.03%
2.5.03.15.10	Aporte patronal 11,15%	-217.58			0.04%
2.5.03.15.15	0,50% secap	-9.76			0.00%
2.5.03.15.20	0,50% iece	-9.76			0.00%
Total PASIVOS :				-604,710.44	





BALANCE DE SITUACION GENERAL (DEFINITIVO)

Desde:	SALDO INICIAL	EJERCICIO 2013	Moneda:	DOLAR
Hasta:	SALDO FINAL		Expresado en:	Unidades %

PATRIMONIO

3. . PATRIMONIO			40,971.12	100.00%
3.1. . CAPITAL SOCIAL			-19,554.21	-47.73%
3.1.03. APORTES DE SOCIOS			-19,554.21	-47.73%
3.1.03.15. CERTIFICADO DE APORTACION		-19,554.21		-47.73%
3.4. . OTROS APORTES PATRIMONIALES			83,654.43	204.18%
3.4.90. OTROS			83,654.43	204.18%
3.4.90.05. CIERRE Y NETEO DE TRANSFERENCIAS		83,654.43		204.18%
3.6. . RESULTADOS			-23,129.10	-56.45%
3.6.01. UTILIDADES O EXCEDENTES ACUMULADOS			-23,914.80	-58.37%
3.6.01.05. Exe.acum.ejer.anterior		-23,914.80		-58.37%
3.6.04. (PERDIDA DEL EJERCICIO)			785.70	1.92%
3.6.04.05. (perdida del ejercicio)		785.70		1.92%
Total PATRIMONIO :			40,971.12	
EXCEDENTE DEL PERIODO :			0.00	
Total PASIVO & PATRIMONIO & EXCEDENTE DEL PERIODO :			563,739.32	





BALANCE DE SITUACION GENERAL (DEFINITIVO)

Desde: SALDO INICIAL EJERCICIO 2013 Moneda: DOLAR
Hasta: SALDO FINAL Expresado en: Unidades %

CUENTAS DE ORDEN

Table with 4 columns: Description, Amount, Units, and Percentage. Rows include 7.1. CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS, 7.2. DEUDORAS POR CONTRA, 7.3. ACREEDORAS POR CONTRA, and 7.4. CUENTAS DE ORDEN ACREEDOR.

Total CUENTAS DE ORDEN :

0.00

Signature of Gerente

Gerente



Signature of Contador

Contador

Presidente Consejo Administración

Presidente Consejo Vigilancia

Auditoría

Desde:	SALDO INICI	EJERCICIO 2013	Moneda:	DOLAR	
Hasta:	DICIEMBRE		Expresado en:	Unidades	%
INGRESOS					
5. .	INGRESOS			-140,102.22	100.00%
5.1. .	INTERESES Y DESCUENTOS GAN			-102,124.98	72.89%
5.1.04.	INTERESES DE CARTERA DE CRE		-102,124.98		72.89%
5.1.04.10.	Cartera de creditos de consumo		-674.58		0.48%
5.1.04.20.	Cartera de creditos para la mi		-90,370.01		64.50%
5.1.04.30.	De mora		-11,080.39		7.91%
5.2. .	COMISIONES GANADAS			-28,947.86	20.66%
5.2.01.	CARTERA DE CREDITOS			-28,947.86	20.66%
5.2.01.05.	Cartera consumo		-28,947.86		20.66%
5.4. .	INGRESOS POR SERVICIOS			-4,797.93	3.42%
5.4.03.	AFILIACIONES Y RENOVACIONES			-162.00	0.12%
5.4.03.05.	Afiliaciones		-162.00		0.12%
5.4.04.	MANEJO Y COBRANZAS			-2,832.93	2.02%
5.4.04.05.	Notificaciones		-2,832.93		2.02%
5.4.05.	SERVICIOS COOPERATIVOS			-1,803.00	1.29%
5.4.05.10.	Servicios cooperativos		-386.50		0.28%
5.4.05.11.	INPECCION AL CLIENTE		-1,416.50		1.01%
5.6. .	OTROS INGRESOS			-4,231.45	3.02%
5.6.04.	RECUPERACIONES DE ACTIVOS F			-4,231.45	3.02%
5.6.04.20.	Intereses y comisiones de ejer		-4,231.45		3.02%
TOTAL INGRESOS:				-140,102.22	



[Handwritten signature]

**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS (DEFINITIVO)**

Desde:	SALDO INICI	EJERCICIO 2013	Moneda:	DOLAR	
Hasta:	DICIEMBRE		Expresado en:	Unidades	%
GASTOS					
4. . . GASTOS				140,887.92	100.00%
4.1. . INTERESES CAUSADOS				60,053.10	42.62%
4.1.01. OBLIGACIONES CON EL PUBLICO			60,053.10	60,053.10	42.62%
4.1.01.15. Depositos de ahorro		6,344.47			4.50%
4.1.01.30. Depositos a plazo		53,708.63			38.12%
4.5. . GASTOS DE OPERACION				80,834.82	57.38%
4.5.01. GASTOS DE PERSONAL			43,001.01	43,001.01	30.52%
4.5.01.05. Remuneraciones mensuales		27,890.81			19.80%
4.5.01.20. Aportes al iess		7,166.89			5.09%
4.5.01.35. Horas suplementarias		2,316.44			1.64%
4.5.01.45. Decimo tercer sueldo		1,950.12			1.38%
4.5.01.50. Decimo cuarto sueldo		1,219.00			0.87%
4.5.01.60. Fondos de reservas iess		1,516.37			1.08%
4.5.01.65. Vacaciones no gozadas		330.64			0.23%
4.5.01.90. OTROS		610.74			0.43%
4.5.01.90.10 Refrigerios del personal		610.74			0.43%
4.5.02. HONORARIOS			1,866.67	1,866.67	1.32%
4.5.02.10. Honorarios profesionales		1,866.67			1.32%
4.5.03. SERVICIOS VARIOS			26,474.23	26,474.23	18.79%
4.5.03.05. Movilizacion, fletes y embalaj		3,452.74			2.45%
4.5.03.15. Publicidad y propaganda		9,204.66			6.53%
4.5.03.20. SERVICIOS BASICOS		2,433.59			1.73%
4.5.03.20.05 Comunicaciones		1,485.84			1.05%
4.5.03.20.10 Luz electrica		708.55			0.50%
4.5.03.20.15 Agua potable		239.20			0.17%
4.5.03.25. Seguros		198.40			0.14%
4.5.03.26. SOPORTE TECNICO		369.09			0.26%
4.5.03.30. Arrendamientos		5,256.00			3.73%
4.5.03.40. Gastos bancarios		200.72			0.14%
4.5.03.55. Capacitacion funcionarios		1,195.46			0.85%
4.5.03.91. TV. CABLE		172.98			0.12%
4.5.03.95. SUMINISTRO DE OFICINA		3,990.59			2.83%
4.5.04. IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y			3,589.27	3,589.27	2.55%
4.5.04.05. Impuestos fiscales		3,549.27			2.52%
4.5.04.30. Multas y otras sanciones		40.00			0.03%
4.5.07. OTROS GASTOS			5,903.64	5,903.64	4.19%
4.5.07.15. MANTENIMIENTO Y REPARACIONE		832.13			0.59%
4.5.07.15.10 Mantenimiento y repar. motos		832.13			0.59%
4.5.07.20. Utiles de aseo y limpieza		84.87			0.06%
4.5.07.25. Combustibles		4,237.84			3.01%

