



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO.

MODALIDAD PRESENCIAL

“PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE LA EMISIÓN DE
OBLIGACIONES PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO ALIANZA
DEL VALLE LTDA.”

RODRIGUEZ VALLEJO LUIS EDUARDO

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO - AUDITOR

Año 2013



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACION

Yo, Rodríguez Vallejo Luis Eduardo

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “Propuesta de financiamiento a través de la emisión de obligaciones para la cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle Ltda.”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, mayo del 2013

Rodríguez Vallejo Luis Eduardo



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Rodríguez Vallejo Luis Eduardo

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “Propuesta de financiamiento a través de la emisión de obligaciones para la cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle Ltda., ha sido desarrollada con una base de investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, mayo del 2013

Rodríguez Vallejo Luis Eduardo



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN FINANZAS, AUDITORIA, CPA

CERTIFICADO

Ing. Graciela Baquero C., MGE
Dr. Porfirio Jiménez R., Ph.D

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “Propuesta de financiamiento a través de la emisión de obligaciones para la cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle Ltda.”, realizado por Luis Eduardo Rodríguez Vallejo, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple con las normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que este trabajo cumple con los requisitos establecidos por la Escuela, recomendamos su aplicación y publicación.

El mencionado trabajo consta de un empastado y un disco compacto en el que contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf).

Autorizan a Luis Eduardo Rodríguez Vallejo que lo entregue al Ec. Juan Lara, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, mayo de 2013

Ing. Graciela Baquero C., MGE

DIRECTOR

Dr. Porfirio Jiménez R., Ph.D

CODIRECTOR



DEDICATORIA

Esta tesis dedico a mi madre Nelly Vallejo que con su apoyo, trabajo y paciencia ha sabido enseñarme los valores necesarios para ser una persona de bien, no le importa la hora o si está cansada siempre está para mí.

A mi papá Walter Rodríguez quien con su duro esfuerzo y desvelos me brindó la oportunidad de educarme, enseñándome desde pequeño lo que significa luchar en la vida por los que se ama, a quien respeto no sólo por ser mi padre sino por el gran hombre que demuestra ser todos los días.

A mi abuelita Georgina Jurado, por ser el motor de mi vida, por enseñarme a vivir tomado de la mano de Dios, por ser quien me ama, me cuida, me corrige y soporta todos mis estados de ánimo. Quien siempre me brinda una sonrisa y un Dios te bendiga cuando llego a casa.

A mi hermana Mayra por ser quien me ayuda a formar mi carácter por nuestras peleas me enseñan que la vida no es más que un suspiro y que el paso en esta tierra es únicamente para ser feliz.

A mi tía Judith y tío Polibio, por ser como mis padres a quienes respeto y amo por brindarme su apoyo incondicional desde mi primer día de vida hasta el día de hoy.



AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios, por guiarme en este largo camino como estudiante, por regalarme tiempos hermosos en su presencia, cuando mis fuerzas es ciertos momentos decaían, pero siempre me decía hijo yo estoy contigo, porque todos lo puedes en Cristo que te fortalece.

A mi directora de tesis Graciela Baquero, por brindarme su apoyo y tiempo, por los consejos y conocimientos compartidos, por enseñarme que el mundo profesional exige un compromiso mayor si se desea ser el mejor, no importa las barreras del camino, siempre habrá un oportunidad para llegar a la excelencia.

A mi codirector Porfirio Jiménez por su contribución en esta tesis, por permitirme conocerlo como humano, amigo y profesional, por ser ese referente que el estudiante necesita para superarse todos los días, por su exigencia y capacidad para compartir sus conocimientos, por enseñarme que en esta vida debemos dar el paso adicional para ser el mejor.

A mi jefa Paola Quiña por su apoyo y consejos en todo este tiempo quien ha sabido guiarme y exigirme de la manera correcta, respetando mis ideas y compartiendo todos sus conocimientos.



RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis fue realizada luego de haber determinado la necesidad de obtener una alternativa de financiamiento diferente a la tradicional, debido a la mínima gestión de captaciones de recursos con el público y a la alta dependencia del financiamiento externo para cumplir con los objetivos de crecimiento de la institución a través de la cartera de créditos. Con lo cual se propone la emisión de obligaciones como fuente de financiamiento en la cual no se compromete activos permitiendo así a la cooperativa Alianza del Valle obtener los recursos necesarios para fortalecer su crecimiento sin la necesidad de depender del financiamiento otorgado por la banca pública y privada, bajo sus condiciones de negocio.

Fueron analizados los factores y variables económicas que pueden afectar directa o indirectamente al proceso de emisión de obligaciones, con lo que se pudo evidenciar que el crecimiento de la economía en los últimos años, la disminución de la inflación como efecto de las políticas económicas aplicadas y las regulaciones a las tasas de interés permiten proyectar una estabilidad económica para los próximos años, con lo cual las personas pueden destinar parte de sus ingresos al ahorro, lo permitirá que la emisión de obligaciones pueda ser colocada en el mercado de manera exitosa.

Para determinar la factibilidad y capacidad económica para la emisión de obligaciones de la cooperativa se realizó un análisis de estructura e indicadores financieros utilizando la metodología CAMEL y PERLAS, con lo que se obtuvo como



resultado que la cooperativa se encuentra con la suficiente capacidad financiera para garantizar la emisión o adquisición de nuevas obligaciones, que le permitan un mayor crecimiento, sin afectar los intereses de sus clientes y asociados.

Por otro lado luego del análisis de la institución de manera estructural y financiera se determinó la necesidad de obtener recursos por USD. 8'000.000 con un plazo de 4 años y una tasa de interés del 8%, información que se encuentra en el prospecto de emisión de obligaciones realizado, el mismo que consolida la información necesaria para que el inversionista conozca a la institución, el producto financiero emitido y el destino final de los recursos obtenidos producto de la emisión, el mismo que explica la forma de recuperación de los capitales para garantizar la devolución de los valores a los inversionistas.

Finalmente luego de la simulación de la venta de la emisión de obligaciones y la inversión de los recursos obtenidos se determinó el impacto de la emisión sobre la estructura financiera y resultados económicos obteniendo las siguientes conclusiones:

- La emisión de obligaciones produce un cambio positivo en la estructura financiera de la institución disminuyendo así la participación del crédito externo sobre los pasivos totales.



-
- Existe un mayor crecimiento en la liquidez de la institución, debido que los recursos obtenidos producto de la emisión de obligaciones se los dispone en el corto plazo y son captados al largo plazo.
 - La emisión de obligaciones aporta a fomentar el microcrédito y disminuir la participación de créditos en el segmento de consumo.



EXECUTIVE SUMMARY

This thesis was conducted after having determined the need for an alternative to our traditional financing due to high resource management deposits with the public and the high dependence on external financing to meet growth targets institution through the loan portfolio. Thus proposes to issue bonds as a funding source in which no assets committed to the cooperative allowing Valley Alliance the resources needed to strengthen their growth without the need to rely on funding from the public and private banks under their conditions of business.

We analyzed the factors and economic variables that may directly or indirectly affect the process of issuance of bonds, which it was evident that the growth of the economy in recent years, the decline in inflation as a result of economic policies and regulations to allow interest rates to project economic stability in the coming years, which people can use part of their income to savings, it will allow the bond issue can be placed on the market successfully.

To determine the feasibility and economic capacity to issue bonds of the cooperative structure an analysis of financial indicators using the CAMEL and PEARLS methodology, which was obtained as a result that the cooperative is located with sufficient financial resources to guarantee the issuance or acquisition of new obligations that will enable further growth, without affecting the interests of its clients and partners.



On the other hand after analysis of the institution and financial structurally identified the need for resources by USD. 8'000 .000 with a term of four years and an interest rate of 8%, information found in the bond prospectus made, the same that consolidates the information necessary for investors to know the institution, the financial product issued and the final destination of the funds obtained from the issue, the same that explains how capital recovery to ensure the return of the securities to investors.

Finally after the simulation of the sale of the bonds and investing the proceeds assessed the impact of the issue on the financial structure and economic results obtained the following conclusions:

- The issuance of bonds produces a positive change in the financial structure of the institution decreasing external credit participation on total liabilities.
- There is a greater increase in the liquidity of the institution, due to the proceeds from the issue of obligations provided in the short term and the long term are captured.
- The bond issue brings to encourage participation and decrease microcredit loans in the consumer segment.



ÍNDICE DE CONTENIDO

Capítulo I	13
1. ASPECTOS GENERALES	13
1.1. <i>La Empresa</i>	13
1.1.1. <i>Antecedentes jurídicos de constitución.</i>	13
1.1.2. <i>Reseña histórica.</i>	14
1.1.3. <i>Perfil Organizacional.</i>	18
1.1.3.1. <i>Filosofía corporativa</i>	18
1.1.3.2. <i>Ubicación Geográfica</i>	20
1.1.3.3. <i>Productos y Servicios</i>	22
1.1.4. <i>Estructura orgánica.</i>	27
1.1.4.1. <i>Organigrama Estructural</i>	29
1.1.4.2. <i>Estructura Funcional</i>	30
1.1.5. <i>Problemática.</i>	36
1.1.5.1. <i>Determinación Del Problema</i>	36
Capítulo II.....	43
2. Análisis Situacional.....	43
2.1. <i>Análisis Externo</i>	43
2.1.1. <i>Macro ambiente.</i>	43
2.1.1.1. <i>Factores Políticos</i>	43
2.1.1.2. <i>Factores Económicos</i>	45
2.1.2. <i>Microambiente.</i>	61
2.1.2.1. <i>Clientes actuales</i>	61
2.1.2.2. <i>Clientes Potenciales</i>	66
2.1.2.3. <i>Competencia</i>	69
2.1.2.4. <i>Barreras De Entrada</i>	74
2.2. <i>Análisis Interno</i>	76
2.2.1. <i>Administrativa.</i>	76
2.2.2. <i>Comercial.</i>	80
2.2.3. <i>Financiera.</i>	83
2.2.4. <i>Tecnológica.</i>	84
2.3. <i>Análisis FODA</i>	85



Capítulo III.....	86
3. Análisis De La Situación Económica Financiera De La Cooperativa Alianza Del Valle	86
3.1. Estructura Financiera de Estados Financieros	86
3.1.1. Estructura del Balance General.	86
3.1.1.1. Distribución de cuentas del balance general	88
3.1.1.2. Evolución Histórica de las Cuentas del Balance General.....	94
3.1.2. Estructura del Estado de Resultados.	105
3.1.2.1. Distribución de cuentas del Estado de Resultados	107
3.1.2.2. Histórico de las principales cuentas del Estado de Resultados.....	111
3.2. Análisis Financiero Aplicado a Entidades del Sistema Financiero.....	115
3.2.1. Metodologías de análisis – Perlas y CAMEL.....	115
3.2.1.1. Análisis PERLAS	115
3.2.1.2. Análisis CAMEL.....	122
3.2.2. Indicadores a aplicar para el análisis, basado en Perlas y CAMEL.....	126
3.2.2.1. Análisis de aplicación.....	127
Capítulo IV	140
4. Elaboración del Prospecto de Emisión de Obligaciones.....	140
4.1 De La Portada	140
4.1.1 Información general sobre el emisor.....	140
4.1.1.1 Razón Social del Emisor.....	140
4.1.1.2 Número del R.U.C.....	140
4.1.1.3 Información General.....	140
4.1.1.4 Otorgamiento de la Escritura Pública de Constitución e Inscripción en el Registro Mercantil.....	142
4.1.1.5 Duración de la compañía	142
4.1.1.6 Objeto Social	142
4.1.1.7 Capital Suscrito, Pagado y Autorizado.....	142
4.1.1.8 Directores y Administradores	143
4.1.1.9 Número de empleados	144
4.1.1.10 Organigrama	144
4.1.2 Descripción del negocio emisor.	145



4.1.2.1	Descripción del entorno económico en que se desarrolla sus actividades y el desempeño de la empresa en el sector al que pertenece.....	145
4.1.2.2	Principales líneas de productos, servicios, negocios y actividades de la compañía.	149
4.1.2.3	Descripción de las políticas de inversiones y de financiamiento de los últimos tres años.	151
4.1.3	<i>Características de la emisión.</i>	154
4.1.3.1	Establecimiento del destino de la emisión de obligaciones.....	154
4.1.3.2	Unidad monetaria en que se representa la Emisión.....	155
4.1.3.3	Establecimiento del monto.....	156
4.1.3.4	Establecimiento del plazo.....	156
4.1.3.5	Establecimiento de la tasa.....	156
4.1.3.6	Establecimiento del pago de capital.....	158
4.1.3.7	Establecimiento del pago de interés.....	158
4.1.3.8	Establecimiento de las series.....	159
4.1.3.9	Forma de cálculo.....	159
4.1.3.10	Establecimiento de garantías.....	160
4.1.3.11	Establecer el agente colocador y pagador.....	160
4.1.3.12	Síntesis de la emisión de obligaciones.....	161
4.1.3.13	Forma de amortización y plazos, tanto para el pago de la obligación como para el de sus intereses.....	162
4.1.4	<i>Información Financiera.</i>	163
4.1.4.1	Balances Auditados.....	163
4.1.4.2	Indicadores Financieros.....	164
Capítulo V	167
5.	Impacto de la emisión de obligaciones en la cooperativa Alianza del Valle Ltda.	167
5.1.	<i>Supuestos para la elaboración de las proyecciones de ingresos.</i>	167
5.2.	<i>Comentarios sobre el flujo proyectado</i>	169
5.3.	<i>Comentarios de los balances proyectados 2013-2017.</i>	170
5.4.	<i>Impacto de la emisión de obligaciones en los balances proyectados</i>	173
Capítulo VI	175
6.	Conclusiones y Recomendaciones.....	175
6.1	<i>Conclusiones</i>	175



6.2	<i>Recomendaciones</i>	178
	Bibliografía	181
	ANEXOS	182

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. 1	Comparación Indicadores Cooperativas Grandes – Revista Ekos.....	17
Tabla N° 1. 2	Direcciones Agencias Operativas	21
Tabla N° 1. 3	Productos de ahorro Coac. Alianza del Valle	22
Tabla N° 1. 4	Servicios no financieros Coac. Alianza del Valle.....	25
Tabla N° 1. 5	Indicador de liquidez corriente y participación de la cartera en el Activo.....	38
Tabla N° 1. 6	Composición de la cartera de la cooperativa.....	41
Tabla N° 2. 1	Cuadro tasas de interés diciembre 2012.....	51
Tabla N° 2. 2	Evolución Tasas Máximas Segmentos de Crédito.....	52
Tabla N° 2. 3	Clasificación de Bancos Privados.....	54
Tabla N° 2. 4	Detalle de Cooperativas	59
Tabla N° 2. 5	Principales diferencias entre Instituciones Financieras y las de Economía Popular y Solidaria	60
Tabla N° 2. 6	Comparación Tasas Interés Competencia Vs Cooperativa	70
Tabla N° 2. 7	Indicadores de Gestión de Captaciones	77
Tabla N° 2. 8	Indicadores de Gestión de Cobranzas.....	77
Tabla N° 2.9	Indicadores de Gestión de Crédito.....	78
Tabla N° 2. 10	Indicadores de Gestión de Tesorería	79
Tabla N° 2. 11	Indicadores de Gestión de Contabilidad.....	79
Tabla N° 2. 12	Cuadro análisis FODA	85
Tabla N° 3. 1	Promedio Días de Mora Por Segmento de Crédito.....	106
Tabla N° 3. 2	Crecimiento de Gasto de Personal 2010 – 2012.....	110
Tabla N° 3. 3	Indicadores de Protección - PERLAS	117
Tabla N° 3. 4	Indicadores de Estructura Financiera – PERLAS.....	118
Tabla N° 3. 5	Indicadores de Calidad de Activos – PERLAS	119
Tabla N° 3. 6	Indicadores de Tasas de Rendimiento y Costos - PERLAS	120
Tabla N° 3. 7	Indicadores de Liquidez – PERLAS	121
Tabla N° 3. 8	Indicadores Señales de Crecimiento – PERLAS	122
Tabla N° 3. 9	Indicadores de Capital - CAMEL.....	123
Tabla N° 3. 10	Indicadores de Calidad de Activos – CAMEL.....	124



Tabla N° 3. 11 Indicadores de Manejo Administrativo - CAMEL.....	125
Tabla N° 3. 12 Indicadores de Liquidez - CAMEL.....	125
Tabla N° 3. 13 Indicadores de Liquidez - CAMEL.....	126
Tabla N° 3. 14 Indicadores PERLAS VS CAMEL.....	126
Tabla N° 3. 15 Indicadores de Capital - Coac Alianza del Valle.....	128
Tabla N° 3. 16 Indicadores de Estructura Financiera - Coac Alianza del Valle.....	130
Tabla N° 3. 17 Indicadores de Calidad de Activos - Coac Alianza del Valle.....	132
Tabla N° 3. 18 Indicadores de Manejo Administrativo – Coac Alianza del Valle.....	134
Tabla N° 3. 19 Indicadores de Liquidez – Coac Alianza del Valle.....	136
Tabla N° 3. 20 Indicadores de Rentabilidad – Coac Alianza del Valle.....	138
Tabla N° 4. 1 Dirección Agencias Operativas.....	141
Tabla N° 4. 2 Directivos Coac Alianza del Valle.....	143
Tabla N° 4. 3 Productos financieros Coac Alianza del Valle.....	149
Tabla N° 4. 4 Niveles de autorización de inversiones.....	153
Tabla N° 4. 5 Tabla de amortización para el pago de cupones.....	162
Tabla N° 4. 6 Indicadores financieros.....	164
Tabla N° 5. 1 Detalle de costos en emisión de obligaciones.....	168
Tabla N° 5. 2 Resultados emisión de obligaciones.....	170
Tabla N° 5. 3 Balance General Proyectado 2013 - 2017.....	171
Tabla N° 5. 4 Impacto de la emisión de Obligaciones.....	173
Tabla N° 5. 5 Comparativo Estructura del Pasivo.....	174

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1. 1 Evolución de Socios 2003 – 2012.....	16
Gráfico N° 1. 2 Organigrama Estructural – Coac. Alianza Del Valle.....	29
Gráfico N° 1. 3 Áreas De Asesoría.....	31
Gráfico N° 1. 4 Áreas De Apoyo.....	34
Gráfico N° 1. 5 Estructura Oficinas Operativas.....	35
Gráfico N° 1. 6 Evolución Activos COAC Alianza del Valle 2006 – 2012.....	37
Gráfico N° 1. 7 Evolución Pasivos COAC Alianza del Valle 2005 –2012.....	37
Gráfico N° 1. 8 Evolución de la Cartera 2005 – 2012.....	39



Gráfico N° 2. 1 Evolución del Producto Interno Bruto.....	47
Gráfico N° 2. 2 Evolución de la inflación Ecuador 2012.....	49
Gráfico N° 2. 3 Evolución Crecimiento de Activos Bancos.....	56
Gráfico N° 2. 4 Detalle Banco Estatales.....	57
Gráfico N° 2. 5 Porcentaje de Socios Activos e Inactivos.....	61
Gráfico N° 2. 6 Porcentaje de Socios Activos por Agencia.....	62
Gráfico N° 2. 7 Porcentaje de Socios/Clientes por cuentas.....	63
Gráfico N° 2. 8 Saldo por Tipo de Cuenta de Ahorros.....	64
Gráfico N° 2. 9 Participación por Segmento de Crédito.....	65
Gráfico N° 2. 10 Participación por Segmento de Crédito.....	66
Gráfico N° 2. 11 Ranking Cooperativas por Activos.....	71
Gráfico N° 2. 12 Ranking Cooperativas por Utilidades.....	72
Gráfico N° 2. 13 Comparación entre la competencia.....	73
Gráfico N° 3. 1 Estructura Financiera Balance General 2012.....	87
Gráfico N° 3. 2 Composición de activos corrientes.....	88
Gráfico N° 3. 3 Composición activo no corriente.....	90
Gráfico N° 3. 4 Composición del pasivo de corto plazo.....	91
Gráfico N° 3. 5 Composición de Obligaciones con el Público.....	92
Gráfico N° 3. 6 Composición de Pasivos a Largo Plazo.....	93
Gráfico N° 3. 7 Evolución de activos.....	95
Gráfico N° 3. 8 Conformación de Activos 2010 - 2012.....	96
Gráfico N° 3. 9 Crecimiento Cartera de Crédito.....	97
Gráfico N° 3. 10 Evolución del Pasivos 2006- 2012.....	99
Gráfico N° 3. 11 Composición del Pasivo 2010-2012.....	100
Gráfico N° 3. 12 Evolución de Obligaciones con el Público 2010 – 2012.....	101
Gráfico N° 3. 13 Relación Cartera de Créditos Vs Obligaciones Financieras.....	102
Gráfico N° 3. 14 Composición Histórica del Patrimonio.....	104
Gráfico N° 3. 15 Distribución del Estado de Resultados 2012.....	105
Gráfico N° 3. 16 Distribución de ingresos financieros.....	107
Gráfico N° 3. 17 Distribución de Ingresos No Operacionales.....	108
Gráfico N° 3. 18 Composición Intereses Causados.....	109
Gráfico N° 3. 19 Composición de Gastos Operacionales.....	109
Gráfico N° 3. 20 Composición Gastos No Operacionales.....	111
Gráfico N° 3. 21 Evolución de Intereses Causados y Ganados.....	112
Gráfico N° 3. 22 Evolución Ingresos por Servicios.....	113
Gráfico N° 3. 23 Evolución Gastos Intereses Causados.....	113
Gráfico N° 3. 24 Evolución Gastos de Operación.....	114



Gráfico N° 4. 1 Organigrama Coac Alianza del Valle Ltda.	144
Gráfico N° 4. 2 Curva de rendimiento esperado por plazos	157
Gráfico N° 4. 3 Serie Emisión de obligaciones	159



Capítulo I

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. *La Empresa*

1.1.1. *Antecedentes jurídicos de constitución.*

La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle Ltda., con domicilio principal en la parroquia de Amaguaña, cantón Quito, provincia de Pichincha fue constituida mediante acuerdo ministerial N° 4468 el 26 de mayo de 1.970.

La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle Ltda., es una institución de carácter privado cuyo objeto social es la realización de operaciones financieras, prestación de servicios financieros y no financieros, además del otorgamiento de servicios sociales a sus socios y clientes, establecidos en el marco de la ley”. (Coac. Alianza del Valle, 1970)

La cooperativa Alianza del Valle Ltda., tendrá una duración indefinida, sin embargo podrá disolverse, liquidarse voluntaria o forzosamente, por las causales y formas previstas en la Ley, el Decreto Ejecutivo N° 194, las normas expedidas por la Superintendencia, la Junta Bancaria y el estatuto. (Coac. Alianza del Valle, 1970)



El capital social de la cooperativa es variable e ilimitado número de socios, su responsabilidad ante terceros está limitada al capital social. Desde su conformación ha sido controlada por la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Inclusión Económica y Social. A partir del año 2003, mediante Resolución SBS–2003–271, de la Superintendencia de Bancos y Seguros fue aprobada a la cooperativa Alianza del Valle para que sujete bajo su control y a las normas contenidas en la Ley General de Instituciones Financieras, en el reglamento expedido mediante Decreto Ejecutivo No.354.

A partir del 01 de enero del 2013 la cooperativa, es reconocida como persona jurídica por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, con lo cual debe aplicar todo lo que establece la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero Popular y Solidario, así como cumplir con el reglamento de la misma ley.

1.1.2. Reseña histórica.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle Ltda., nace con la agrupación de 13 jóvenes quienes basándose en lo que lo que establecía la reforma agraria, empezaron a generar ingresos, fomentando el ahorro y crédito en su sector, mejorando así la calidad de vida en el campo financiero, social, educativo y cultural.



Dirigidos bajo la perspectiva Sr. Fernando Gualotuña, acuden al asesoramiento de la Federación de Cooperativas del Ecuador, quien con la ayuda del Sr. Benigno Dávila, elaboran el primer estatuto que les permita obtener su reconocimiento jurídico.

El 26 de Mayo de 1970, es el Dr. José María Velasco Ibarra, presidente Constitucional de la República de este entonces, quien expide el acuerdo ministerial N° 4468, aprobando los estatutos sociales y declara la existencia legal de la cooperativa Alianza del Valle Ltda.

El fundamento para la existencia de la cooperativa Alianza del Valle es el ofrecer a sus socio/clientes, productos y servicios que permitan satisfacer sus necesidades económicas y productivas, ya que al no poder acceder al sistema financiero tradicional, no cuentan con los recursos necesarios que les permita explotar el sector productivo de su comunidad a través de la creación de la pequeña, mediana empresa y al fortalecimiento de la microempresa.

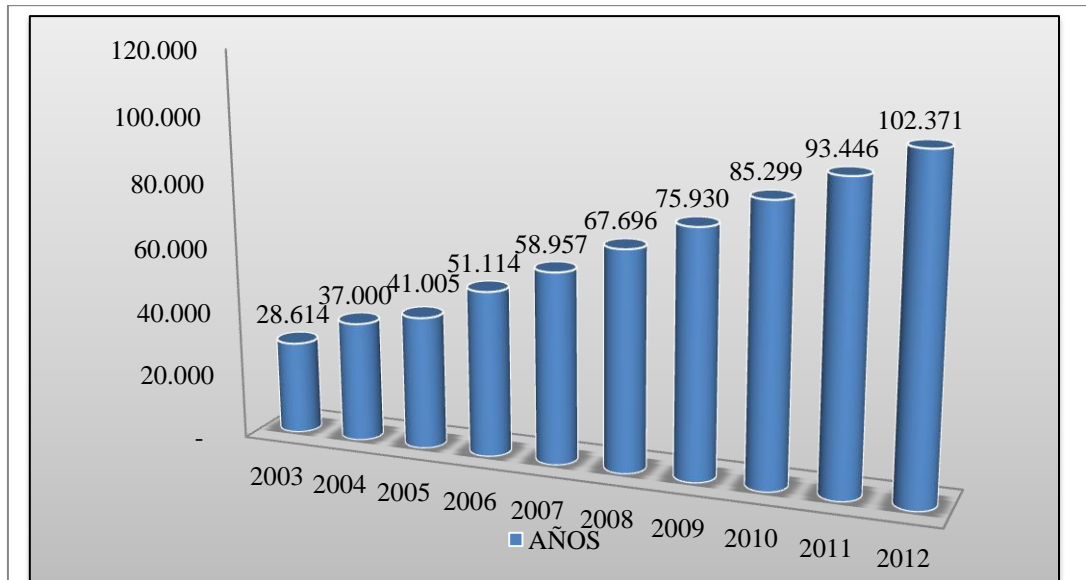
La cooperativa Alianza del Valle ha evolucionado en los 42 años de vida institucional, manteniendo su enfoque en la atención y satisfacción de sus clientes y socios, administrando adecuadamente sus ahorros, logrando así una verdadera confianza por parte de su comunidad.

Por otro lado el crecimiento de la cooperativa desde que inició el control y supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros, es satisfactorio y alentador



demostrando así que a diciembre 2012, la Cooperativa contó con más de 102.000 asociados, como se evidencia en el gráfico N°1.1:

Gráfico N° 1. 1 Evolución de Socios 2003 – 2012



Fuente: Business Objects, Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

Como se puede verificar el crecimiento del número de socios de la cooperativa ha sido en promedio del 16% anual, evidenciando la confianza y respaldo de las personas hacia esta institución financiera.

Por otro lado la revista EKOS, realizó un ranking financiero comparando el desempeño del año 2009, 2010 Y 2011 de las 39 cooperativas de ahorro y crédito que se encontraban controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros; en el cual



Alianza del Valle se ubicó en el tercer lugar en el año 2011, luego de haber terminado en el quinto lugar en el año 2010, y en el séptimo puesto en el año 2009, posición otorgada luego del análisis a los indicadores de liquidez, patrimonio, rentabilidad, morosidad, calidad de activos, crecimiento de cartera y de patrimonio, logrando superar a entidades más grandes.

La cooperativa Alianza del Valle a pesar de ser una institución pequeña por su tamaño de activos, ha mantenido indicadores financieros mejores que instituciones con un tamaño superior, demostrando que en los 42 años de servicio a la comunidad mantiene la mejor calidad en su administración.

La comparación realizada por la Revista Ekos se presenta en el Tabla N°1.1:

Tabla N° 1. 1 Comparación Indicadores Cooperativas Grandes – Revista Ekos

RANKING			ENTIDAD	RENTABILIDAD							TASA DE CRECIMIENTO CARTERA	TRASA CRECIMIENTO PATRIMONIO	TOTAL 100%
2011	2010	2009		LIQUIDEZ	PATRIMONIO	ROA	ROE	MOROSIDAD	EFICIENCIA	CALIDAD DE ACTIVOS			
				12,50%	15%	15%	15%	15%	15%	12,50%			100%
1	8	6	Cacpeco	60	80	80	60	80	100	60	60	60	73
2	4	4	El Sagrario	60	60	60	60	100	80	60	40	40	65,5
3	5	7	Alianza del Valle	20	40	80	80	80	80	80	80	40	63
4	2	3	San Francisco	40	60	60	60	100	80	60	40	40	62,5
5	1	2	Oscus	60	40	60	60	60	100	60	40	40	60,5
6	13	16	Juventud Ecuatoriana Progresista	40	20	20	40	80	80	60	100	100	60



7	9	11	Jardín Azuayo	40	40	60	80	40	100	60	40	60	58,5
---	---	----	---------------	----	----	----	----	----	-----	----	----	----	------

Fuente: Unidad de análisis Financiero Ekos

Elaborado: Autor

1.1.3. Perfil Organizacional.

1.1.3.1. Filosofía corporativa

1.1.3.1.1. Misión

Somos una Cooperativa de Ahorro y Crédito que ofrece a nuestros socios y clientes productos y servicios financieros de calidad, dentro de un marco de eficacia, eficiencia y humanismo, respaldados en el compromiso de trabajo continuo de nuestro talento humano, contribuyendo así a mejorar la calidad de vida y desarrollo económico de la Comunidad. (Coac. Alianza del Valle, 2012)

1.1.3.1.2. Visión

"Mantenernos como una Institución financiera sólida y competitiva a nivel regional que genera permanente valor para socios, clientes, talento humano y comunidad". (Coac. Alianza del Valle, 2012)



1.1.3.1.3. Objetivos

- Promover en los socios mejores condiciones de trabajo, el aumento de la producción y la productividad mediante la prestación de servicios financieros con y sin tarifa;
- Fomentar el ahorro de los socios y sus comunidades;
- Fomentar los principios cooperativos como base fundamental del funcionamiento y desarrollo de la Cooperativa;
- Promover su relación e integración con otras entidades nacionales o extranjeras, en procura del fortalecimiento de la institución y del sistema cooperativo;
- Procurar fuentes de financiamiento interno y externo, para el desarrollo institucional y de sus asociados;
- Promover la ampliación del número de socios de la Cooperativa, tendiente a su consolidación y desarrollo; y,
- Procurar el bienestar permanente de los asociados, creando nuevos productos y servicios.

1.1.3.1.4. Principios y valores (Coac. Alianza del Valle, 1970)

La Cooperativa regulará sus actividades de conformidad con los siguientes principios:



-
- Adhesión abierta y voluntaria;
 - Control democrático de los socios; un socio, un voto;
 - Participación económica de los socios;
 - Autonomía e independencia;
 - Educación, formación e información cooperativista;
 - Cooperación entre cooperativas; y,
 - Compromiso con la comunidad.

Como valores actuará bajo:

- Equidad
- Disciplina
- Honestidad
- Responsabilidad
- Solidaridad

1.1.3.2. Ubicación Geográfica

La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle actualmente cuenta con nueve agencias ubicadas en tres cantones de la provincia de Pichincha: Quito, Mejía y Rumiñahui. En el cantón Quito, en el Sector de Chaupitena en el Valle de los Chillos se encuentra su oficina Matriz, además cuenta con dos sucursales en la zona norte de la



ciudad: El Inca y La Colón y en la parte sur operan las oficinas de: Chillogallo, Conocoto, Amaguaña, Sucursal Mayor, Guamaní, en el cantón Mejía opera: la agencia Machachi y la agencia Sangolquí en el cantón Rumiñahui.

En la tabla N°1.2 se detalla las direcciones de todas las agencias operativas:

Tabla N° 1. 2 Direcciones Agencias Operativas

AGENCIA	DIRECCIÓN
Sucursal Mayor	Chaupitena – Valle de los Chillos Calle
Oficina Matriz	Duchicela y Huancavilca
Conocoto	García moreno 564 y Ponce Enriquez
Amaguaña	Bucheli Lt. 5 y Calle Iglesias
Sangolqui	Av. General Enriquez y Río Chinchipe Esq.
Machachi	Av. Colón y Av. Colombia
Guamaní	Av. Maldonado S52-148 y Calle La Perla
Chillogallo	Av. Mariscal Sucre S30-125 y Morán Valverde
Colón	Av. Colón E9-52 y 6 de Diciembre
El Inca	Los Nogales 47-161 y Av. Inca

Fuente: Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor






1.1.3.3. Productos y Servicios

1.1.3.3.1. Servicios financieros

La cooperativa Alianza del Valle en su afán de afianzar su posición en el sistema financiero y cumplir todas las expectativas de sus asociados, ha desarrollado varios productos enfocados al ahorro desde la etapa inicial de los recién nacidos hasta que lleguen a la edad de mantener la calidad de socio, además de fortalecer el microcrédito con varias líneas de crédito que se detallan en la tabla N°1.3, contribuyendo así al desarrollo económico del sector:

Tabla N° 1. 3 Productos de ahorro Coac. Alianza del Valle

CUENTA	CLIENTE	VIGENCIA	DESCRIPCIÓN
CUENTAS DE AHORRO			
	Mayor de 18 años	Indefinida	Posee certificados de aportación - Socio Voz y voto Acceso a Créditos Participa de los excedentes anuales
	Personas Jubiladas Personas Jurídicas Ligas barriales Asociaciones	Indefinida	Rentabilidad sobre ahorros No posee certificados de aportación
	Niños desde un día de nacidos	Hasta los 13 años de edad	Mejor tasa de interés Incentivos y descuentos en centros de diversión Campamento Anual Cta. Sueña



	Jóvenes desde los 13 años	Hasta los 18 años	Descuentos en locales comerciales.
	Mayores de edad	Plazo contratado	Tasa de interés superior a las ofertadas Definición del monto y frecuencia de ahorro. Se canaliza a un objetivo específico.
Certificados de depósito a Plazo Fijo	Mayores de edad	Plazo Contratado	Tasa de interés más elevadas Definición del monto y plazo a seleccionar Tasa a negociar
PRODUCTOS DE CREDITO			
	Edad: Entre 18 a 70 años con solvencia económica residencia en los límites donde se ubica la cooperativa	Plazo establecido por la institución	Dirigido a socios ya sean microempresarios, asalariados o rentistas que requieran de financiamiento para la adquisición de bienes de consumo, pago de servicios, financiamiento de actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios; y cuya garantía está dada por un certificado de inversión a plazo fijo o un depósito en ahorros en la Cooperativa.
	Edad: Entre 18 a 70 años con solvencia económica residencia en los límites donde se ubica la cooperativa	Plazo establecido por la institución	Es un crédito paralelo dirigido a socios que tengan una o más operaciones vigentes de consumo, microcrédito o vivienda, siempre y cuando su comportamiento y capacidad de pago se enmarque en la política vigente. Está destinado a cubrir una necesidad emergente del socio dada por una calamidad doméstica debidamente comprobada.



	Edad: Entre 18 a 70 años con solvencia económica residencia en los límites donde se ubica la cooperativa	lazo establecido por la institución	Dirigido a personas naturales que sean socios de la Cooperativa con un movimiento regular en la cuenta de ahorros de mínimo un año o con buen historial crediticio en el sistema financiero, ya sean asalariados, rentistas o microempresarios y que dado su comportamiento crediticio y/o captaciones pueden acceder a un crédito preferencial en condiciones favorables ya sea en garantías, tiempo de entrega y requisitos y cuyo financiamiento sea con destino abierto. Incluye este producto a las líneas de crédito preferenciales VIP, a socios que cumplan con la metodología establecida para éstas líneas.
	Edad: Entre 18 a 70 años Con solvencia económica Residencia en los límites donde se ubica la cooperativa	lazo establecido por la institución	Dirigido a socios, ya sean personas naturales asalariadas, rentistas que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios; comprende este producto también a las personas naturales o jurídicas con un nivel de ventas inferior a USD 100.000, un trabajador por cuenta propia que requiera de financiamiento para actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios y cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.
	Edad: Entre 18 a 70 años Con solvencia económica Residencia en los límites donde se ubica la cooperativa	lazo establecido por la institución	Dirigido a empleados de empresas privadas o públicas con relación de dependencia, que mantengan un convenio de servicio con la Cooperativa, que requieran de un crédito para la adquisición de bienes de consumo, pago de servicios y otros no especificados.



MI VIVIENDA, MI FUTURO	Edad: Entre 18 a 70 años Con solvencia económica Residencia en los límites donde se ubica la cooperativa	Plazo establecido por la institución	Dirigido a personas naturales, salariables, rentistas, que busquen financiamiento para la construcción, mejoramiento de vivienda propia, compra de terreno destinado para la construcción de vivienda, amparado a una garantía hipotecaria otorgado al usuario final del inmueble.
-------------------------------	--	--------------------------------------	--

Fuente: Coac Alianza del Valle

Elaborado: Autor

1.1.3.3.2. Servicios No financieros

La Cooperativa Alianza del Valle a fin de cumplir con los requerimientos de toda su comunidad ofrece servicios como:

Tabla N° 1. 4 Servicios no financieros Coac. Alianza del Valle

Servicios	Descripción
Impuesto Predial	Pago de impuestos generados por los bienes inmuebles de las personas.
Soat	Venta del seguro de accidentes de Tránsito.
Sistema de Remesas	Recepción de envíos de valores realizados por migrantes.
Western Unión	Envío y recepción de giros seguros a nivel mundial



Seguro Amigo	Seguro personal que ofrece la institución para que en el caso de fallecimiento del socio, sean cubiertos los gastos de sepelio y gastos médicos.
Bono de Desarrollo Humano	Pago del Bono a todas las personas beneficiarias de acuerdo a los registros del MIESS.
Cpyline	Servicio dirigido a empresas que desean contar con reportes de la recaudación que realizan, a través de las ventanillas de Alianza del Valle
Megared Ventanillas Extendidas	Servicio en el que permite realizar transacciones desde cualquier oficina de las Coacs Tulcán, Pablo Muñoz Vega y El Sagrario, como si fuesen oficinas de Alianza del Valle y viceversa.

Fuente: Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

1.1.3.3.3. Sociales.

De la misma manera la cooperativa Alianza del Valle no solo se preocupa por los servicios financieros que ofrece, sino que también en retribución de la confianza recibida



por parte de todos sus asociados, brinda ayuda social mediante el desarrollo de campañas anuales de prevención de enfermedades para la atención oportuna de sus asociados.

Imagen N° 1: Campaña Médica Social 2012



Fuente: Coac. Alianza del Valle

Elaborado por: Coac. Alianza del Valle

1.1.4. Estructura orgánica.

La estructura orgánica de la cooperativa Alianza del Valle es Departamental, en la que se identifica claramente las responsabilidades de cada área involucrada junto con la persona responsable del cumplimiento de los objetivos asignados al departamento, para de esta manera contribuir a los objetivos establecidos por la institución.

Este tipo de estructura permite a la organización:

- Identificar las responsabilidades del departamento.

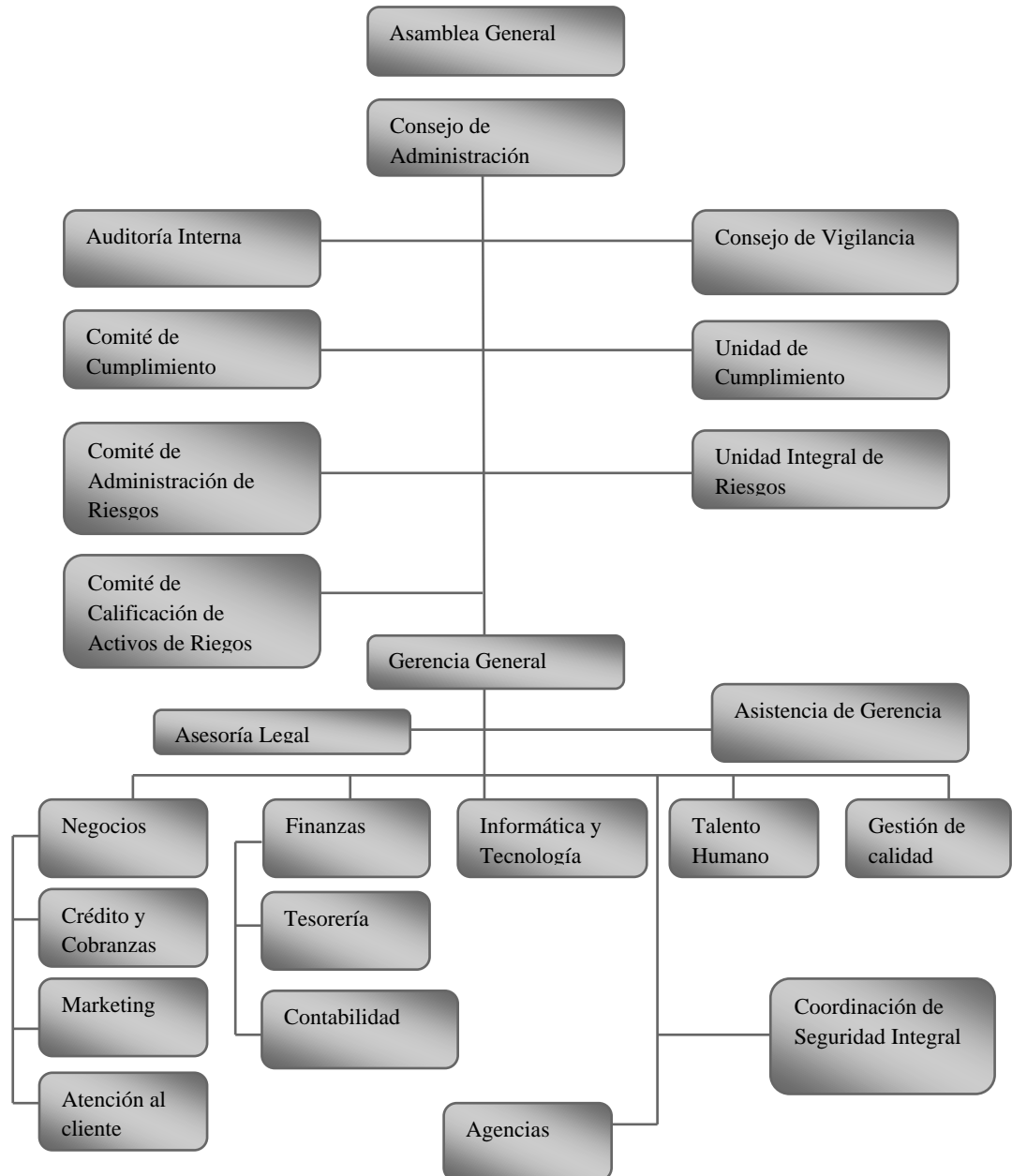


-
- Apoyar en conjunto para solventar las dificultades del departamento.
 - Maximizar la utilización del Recurso Humano que posee la institución, ya que establece al personal de acuerdo a sus competencias y habilidades.
 - Reducir la duplicidad en el trabajo realizado.
 - Aumentar o reducir el personal afectando o beneficiando únicamente al departamento.
 - Permite la preparación de nuevos administradores que requiere la institución por la facilidad para ser transferidos a otros departamentos.
 - Facilita la comunicación desde Gerencia General hasta los cargos operativos de manera clara y precisa.



1.1.4.1. Organigrama Estructural

Gráfico N° 1. 2 Organigrama Estructural – Coac. Alianza Del Valle



Fuente: Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor



La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle, posee un organigrama vertical en donde se evidencia ramificaciones en cada departamento que permite establecer los niveles adecuados de control y monitoreo a fin de minimizar errores que pudiesen afectar el giro normal del negocio.

Empezando la estructura por la Asamblea General de Socios, seguido del consejo de Administración, terminando con Gerencia General, ésta a su vez tiene la responsabilidad del desarrollo de todas las demás áreas como son:

- A. Negocios
- A. Financiera
- A. Información y Tecnología
- A. Recursos Humanos
- A. Gestión de la Calidad

1.1.4.2. Estructura Funcional

El gráfico siguiente presenta las áreas de Apoyo que colaboran en la administración general de la cooperativa:



Gráfico N° 1. 3 Áreas De Asesoría



Fuente: Talento Humano, Coac Alianza del Valle

Elaborado: Autor

Asamblea General.- Es la máxima autoridad y sus resoluciones son obligatorias para todos sus órganos internos y socios, en tanto sean concordantes con la Ley, Decreto 354, las normas que expidan la Superintendencia de Bancos y Seguros, el estatuto social y la normativa interna.

Consejo de administración.- Conocer, aprobar o negar manuales de políticas y procedimientos, y demás reglamentaciones para la buena marcha de la Cooperativa.

Consejo de vigilancia.- Control interno de la cooperativa, en los temas de aplicación, alcances y ejecución de normativa, planes y presupuestos.



Auditoría interna.- Planificar, ejecutar y evaluar acciones de Auditoría Interna, en todas las áreas y departamentos; presenta informes periódicamente a la Asamblea, Consejo de Administración, Comité de Auditoría, Gerencia General y entidades de Control de los resultados obtenidos.

Comité de cumplimiento.- Coordinar y vigilar la observancia por parte de la institución controlada de las disposiciones legales y normativas, manuales y políticas internas, prácticas, procedimientos y controles.

Unidad de cumplimiento.- Responsable de velar por la observancia e implementación de los procedimientos y controles necesarios para la prevención del lavado de activos.

Comité administración de riesgos.- Analizar situaciones globales para apreciar la más probable evolución de los negocios, efectuando un seguimiento permanente de los activos de riesgo con cuyos resultados se determinará el nivel de provisiones requerido para protegerlos adecuadamente frente a eventuales pérdidas por incobrabilidad o por pérdidas de valor.

Unidad integral de riesgos.- Responsable de la ejecución de las fases para la administración integral de riesgos. Determinar y actualizar permanentemente las estrategias, políticas, procesos y procedimientos, que permitan una eficiente administración integral de los riesgos, además de su adecuado seguimiento.



Comité calificación integral de activos de riesgos.- Controlar y monitorear el proceso de administración de riesgos dentro de la Entidad, estableciendo una estructura adecuada y los recursos necesarios para cumplir con los objetivos establecidos.

Comité de adquisiciones.- Analizar los costos, beneficios y características para la adquisición de bienes muebles, equipos, proveeduría, contratación de obras y servicios.

Comité de crédito.- Resolver sobre las solicitudes de crédito en el marco de las políticas, niveles y condiciones determinados por el Consejo de Administración en el Manual de crédito

Gerencia general.- Administrar la Cooperativa. Gestiona la cooperativa en los aspectos administrativo, técnico y financiero. Analiza factores de riesgo y toma decisiones que afectan a la cooperativa en general. La representa judicial y extrajudicialmente.

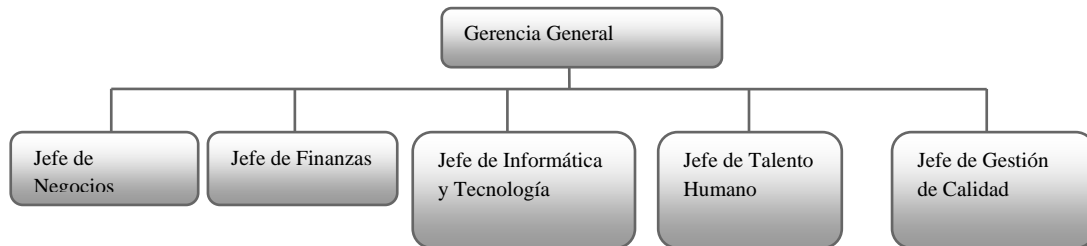
Asesoría legal.- Brindar asesoramiento en el ámbito legal a la entidad.

Asistencia de gerencia.- Asistir a la Gerencia General con calidad y eficiencia, ejecutando funciones secretariales, de asistencia gerencial y coordinando actividades generales.



En el siguiente gráfico se muestran las áreas de apoyo que posibilitan la eficiente ejecución de las actividades principales de la cooperativa.

Gráfico N° 1. 4 Áreas De Apoyo



Fuente: Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

Jefe de negocios.- Analizar el entorno socio económico, información activa y pasiva de la Cooperativa, para establecer estrategias de negocio que le permitan a la Cooperativa incursionar en nuevos mercados y/u ofertar nuevos productos.

Jefe financiero.- Planificar las estrategias dirigidas a la administración de recursos financieros, coordinando, supervisando y controlando los ingresos y egresos, a fin de dar a conocer la situación financiera de la Institución.

Jefe de informática y tecnología.- Asesorar en compra, desarrollo e implementación de nuevas herramientas informáticas y Tecnológicas, que sirvan de instrumento para agilizar, simplificar, mejorar el desempeño de las actividades de los



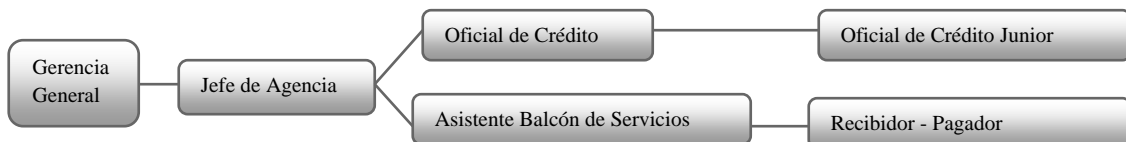
usuarios operativos y administrativos, salvaguardando la integridad, confiabilidad y disponibilidad de la información de la cooperativa.

Jefe de recursos humanos.- Gestionar y ejecutar acciones destinadas a la incorporación, permanencia y desvinculación del recurso humano de la Institución

Jefe de gestión de calidad.- Evaluar y estandarizar los Procesos, controlar que el personal de la Cooperativa cumpla con las políticas y procedimientos establecidos y coordinar la ejecución de las operaciones que se realizan en la Institución. Planificar, desarrollar, coordinar y controlar los planes y programas de acción para cumplir la planificación operativa y estratégica anual de la Cooperativa.

El gráfico siguiente muestra la estructura funcional de las agencias operativas de la cooperativa y su nivel jerárquico de responsabilidad y comunicación.

Gráfico N° 1. 5 Estructura Oficinas Operativas



Fuente: Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor



Jefe de agencia.- Coordinar, dirigir, organizar y controlar el correcto funcionamiento de las actividades administrativas en la oficina operativa bajo su cargo.

Oficial de crédito.- Colocar créditos y gestionar su recuperación, aplicando las políticas y procedimientos establecidos por la Institución

Oficial de crédito junior.- Colocar créditos y gestionar su recuperación, aplicando las políticas y procedimientos establecidos por la Institución

Asistente de balcón de servicios.- Informar a los socios y/o clientes de los productos y servicios que brinda la Cooperativa y captar recursos financieros.

Recibidor – pagador.- Recibir y entregar dinero

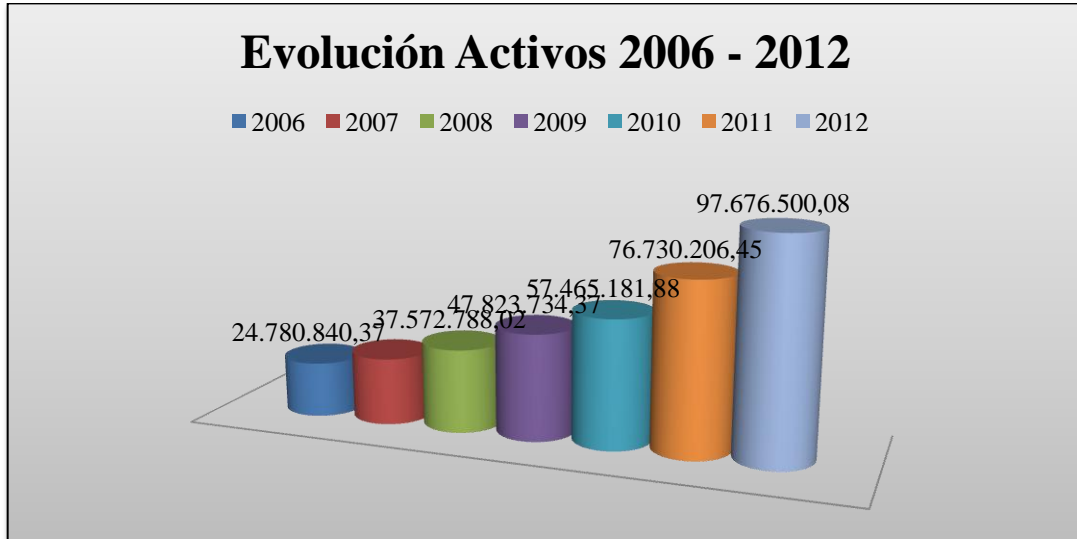
1.1.5. Problemática.

1.1.5.1. Determinación Del Problema

La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle, ha evidenciado un crecimiento en su activo y pasivo por un promedio del 25% anual, de acuerdo a las siguientes representaciones gráficas:



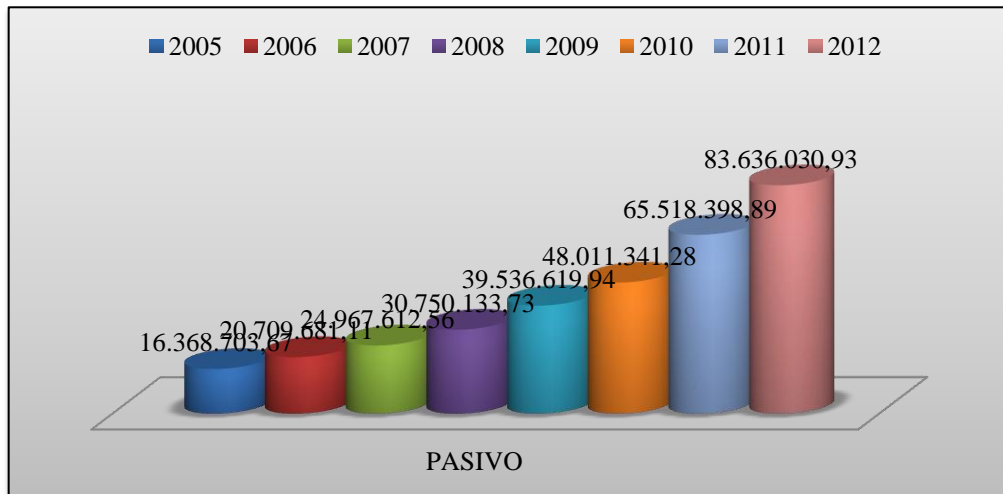
Gráfico N° 1. 6 Evolución Activos COAC Alianza del Valle 2006 – 2012



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

Gráfico N° 1. 7 Evolución Pasivos COAC Alianza del Valle 2005 –2012



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor



Este crecimiento se debe a los altos niveles de colocación de crédito que ha tenido la institución, luego de haber modificado las políticas de crédito.

En el siguiente gráfico se puede evidenciar que dentro de la estructura financiera de la cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle, la cartera de crédito para el mes de octubre 2012, llega a representar el 85.84% de total del activo, valor que se considera elevado ya que el promedio del sector se encuentran en el 78.26%.

Tabla N° 1. 5 Indicador de liquidez corriente y participación de la cartera en el Activo

MES	INDICADOR DE LIQUIDEZ	PARTICIPACION DE LA CARTERA EN EL ACTIVO
ene-12	7.11	81,58
feb-12	8.68	81,61
mar-12	7.54	81,37
abr-12	9.47	80,82
may-12	9.18	80,39
jun-12	7.22	81,56
jul-12	7.16	83,28
ago-12	8.39	83,27
sep-12	4.39	85,63
oct-12	5.38	85,84

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

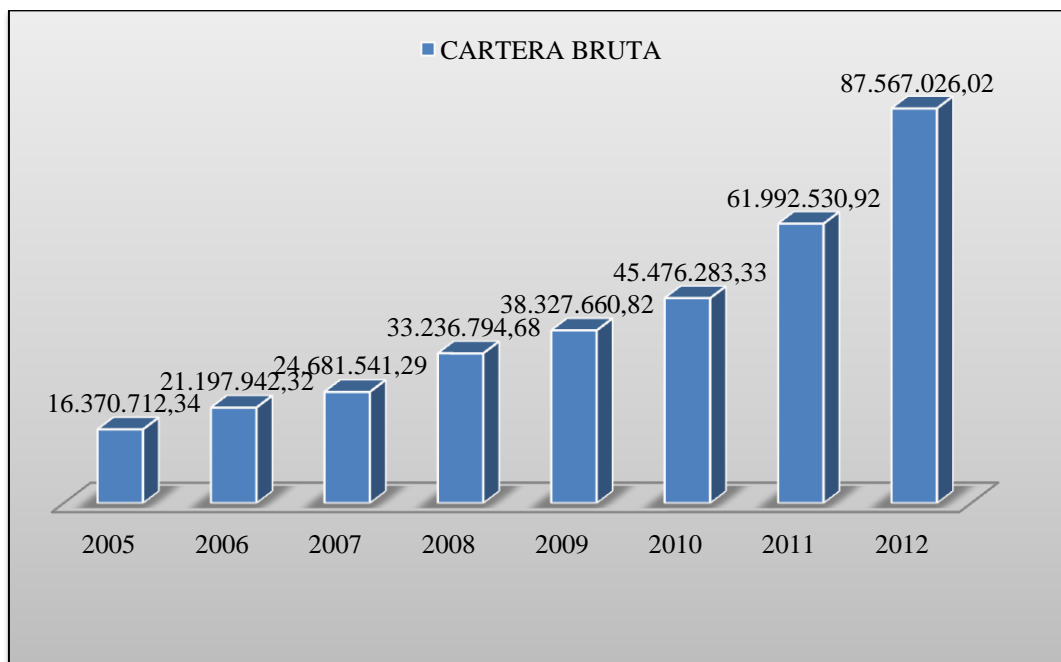
Adicionalmente, conforme al crecimiento de la cartera el indicador de liquidez va disminuyendo, alcanzando su nivel más crítico en el mes de septiembre del 2012, cuando la cartera de créditos despunta, con lo cual de seguir esta tendencia y no tomar



las medidas adecuadas en la gestión de activos y pasivos, los problemas de liquidez serán inminentes.

El siguiente gráfico muestra el crecimiento de la cartera durante los últimos años:

Gráfico N° 1. 8 Evolución de la Cartera 2005 – 2012



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

La tendencia como se muestra en la gráfica anterior, el crecimiento de la cartera es de aproximadamente un 27% anual, al mantener estos niveles de crecimiento en créditos se hace evidente la necesidad de mantener fondos disponibles a fin de soportar los retiros que se realice por la concesión de dichos créditos, considerando la rotación de la



cartera que se obtendrá de acuerdo a las políticas de crédito establecidas por la cooperativa.

Aquí nace el problema principal, ya que al no poseer la institución captaciones tradicionales suficientes, ni la recuperación de la misma cartera vigente en los niveles necesarios para atender su compromiso de seguir generando créditos, debe recurrir hacia la denominada banca de segundo piso, en la cual debe considerar las condiciones del crédito como tasa, plazo, monto, tipo de reajuste, etc., generando una dependencia de esta, tanto para su crecimiento en el sistema financiero como para financiar sus operaciones diarias.

Actualmente la institución cuenta con tres líneas de crédito:

- Línea de crédito de la Caja Central Cooperativa.
- Línea de crédito del Programa Nacional de Finanzas Populares.
- Línea de crédito de la Corporación Financiera Nacional.

En el mes de septiembre fue suspendida la principal línea de crédito de la institución como son los créditos otorgados por la Corporación Financiera Nacional, lo que ocasionó una grave afectación al portafolio de inversiones que en enero 2012 empezó con un saldo promedio de 12'000.000,00, mientras que a diciembre 2012 cerró con un saldo promedio de 8'500.000,00.



Por otro lado la evolución de la distribución de la colocación de la cartera se encuentra de la siguiente manera:

Tabla N° 1. 6 Composición de la cartera de la cooperativa

MES	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL POR VENCER	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO POR VENCER	CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA POR VENCER	CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA POR VENCER
ene-12	0,05	44,78	1,46	36,56
feb-12	0,04	44,75	1,51	36,78
mar-12	0,04	44,52	1,54	36,79
abr-12	0,01	44,55	1,47	36,32
may-12	0,00	44,69	1,39	35,82
jun-12	0,00	45,53	1,33	36,29
jul-12	0,00	46,79	1,34	36,51
ago-12	0,00	47,04	1,29	36,05
sep-12	0,00	48,77	1,31	36,89
oct-12	0,00	48,79	1,39	36,46

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

Esta información que permite demostrar que la mayor concentración de la cartera se encuentra en el crédito de consumo, sin embargo por ser las cooperativas de ahorro y crédito, instituciones de economía popular y solidaria, deberían fortalecer el microcrédito con la finalidad de aportar sostenidamente al desarrollo económico del país.



1.1.5.1.1. Formulación del problema

Existe una elevada colocación de cartera principalmente por la flexibilización de las políticas de crédito vigente, que permiten otorgar créditos a plazos de hasta 60 meses, considerando que el monto colocado mensualmente y la recuperación de la cartera no se encuentran alineadas mutuamente, ocasiona que la liquidez de la institución disminuya considerablemente y al no tener alternativas de financiamiento en el corto plazo, se debe recurrir necesariamente al financiamiento externo a través de la banca de segundo piso, poniendo así en riesgo a la institución ante posibles suspensiones de las líneas de crédito como lo ocurrido con la Corporación Financiera Nacional.



Capítulo II

2. Análisis Situacional

2.1. Análisis Externo

2.1.1. Macro ambiente.

2.1.1.1. Factores Políticos

El presidente de la república el Econ. Rafael Correa fue elegido democráticamente por el apoyo de los ecuatorianos que confiaron en él en noviembre del año 2006, iniciando su mandato desde el 15 de enero del 2007, a pesar de existir una gran inestabilidad económica y política.

Actualmente el gobierno del Econ. Rafael Correa con una popularidad mayor al 80%, tiene una gran influencia sobre el país y Latinoamérica con lo cual se presentan altos riesgos políticos ya que las decisiones que este tome, afectarán radicalmente en el rumbo que tome el país y su proyección al mercado internacional.

Es importante considerar que el presidente nacional, posiblemente reelecto en los próximos comicios del año 2013, vuelva a tener una alta participación de asambleístas, con lo cual serán apoyados sus proyectos de ley en los debates de la asamblea nacional.



La propuesta de gobierno presentada por el Presidente Correa para su reelección en este año contempla siete ejes que le permitirán mantener la ideología su planteada desde el inicio de su mandato: (Agenda Pública de Noticias del Ecuador, 2012)

Revolución Constitucional.- Impulsar la redacción de leyes pendientes: Tierra, Agua, Comunicación.

Revolución Económica, Productiva y del Trabajo.- Diversificar la matriz productiva y cambiar el modelo de acumulación productiva.

Revolución Social.- El rescate de derechos: educación, salud, vivienda, oportunidades.

Revolución ética.- Luchar contra la pérdida de principios, de ética y honestidad.

Revolución Ambiental.- Cuidar el medio ambiente, mejorando combustibles, y sistema de transporte alternativo no contaminante.

Revolución Urbana.- Eliminar el tráfico de tierras e invasiones.

Revolución Cultural.- Promover los valores culturales y combatir los antivalores.



En la propuesta presentada podemos evidenciar el interés del actual gobierno en el desarrollo de la economía nacional, sobre todo en el impulso que brindará hacia el sector popular y solidario, ya que en este se concentra la matriz productiva que permite el desarrollo del país sostenidamente.

De acuerdo a la agenda de política económica para el buen vivir, el presidente Rafael Correa al mantener su control político puede continuar con el apoyo al desarrollo de las finanzas populares y al sistema popular y solidario, ya que a través de este intenta canalizar los recursos financieros hacia los sectores productivos que han sido rezagados del financiamiento tradicional (Bancario), además de buscar nuevas oportunidades de participación en el mercado de valores, reduciendo costos de intermediación a fin que tanto el mercado de dinero como el mercado de capitales constituya un canal de intermediación más no un canal de acumulación de riqueza. (Gobierno Nacional, 2011)

2.1.1.2. Factores Económicos

La economía ecuatoriana es impulsada principalmente por la inversión pública y privada, a través de las políticas económicas implementadas por el actual gobierno, con lo que se puede establecer condiciones positivas para el desarrollo de las microfinanzas y sobre todo a la economía popular y solidaria.

De conformidad a los datos de crecimiento de las cooperativas de ahorro y crédito, se prevé que los próximos años un crecimiento del 11%, significando una mayor



cantidad de ingresos para todo el sistema cooperativista, a través del incremento de depósitos a la vista y depósitos en certificados a plazo, razón por la cual abre la posibilidad de oferta de nuevas alternativas de inversión y de ahorro.

Dentro de las siguientes variables analizadas, podemos concluir que existen posibilidades para el desarrollo del presente proyecto.

2.1.1.2.1. Principales indicadores financieros

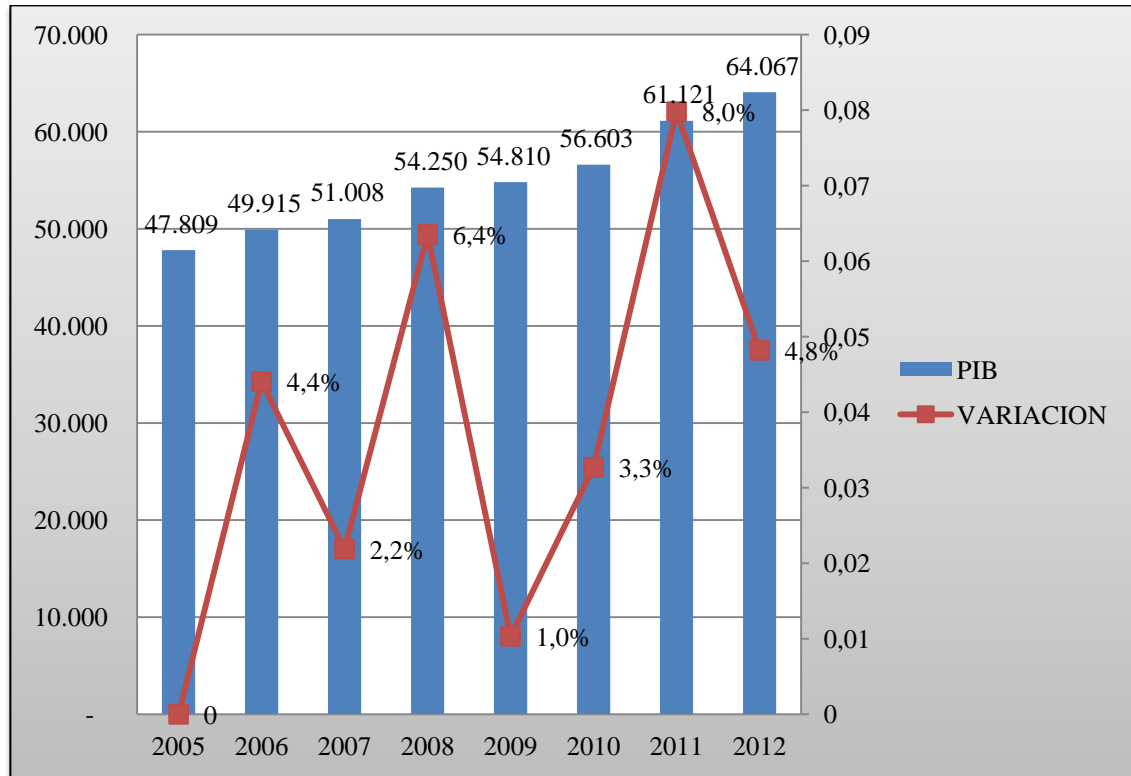
2.1.1.2.1.1. Producto interno bruto

En el Ecuador el crecimiento del Producto Interno Bruto en el 2012 se encuentra ubicado en el 4.82%, respecto del año 2011, la disminución del crecimiento presentado se debe a las políticas económicas y fiscales aplicadas por el actual gobierno, en primer lugar por las limitaciones en las importaciones y los aranceles presentados, con lo cual ha disminuido la inversión extranjera en el país.

En el siguiente gráfico se puede observar la tendencia del PIB en los últimos siete años:



Gráfico N° 2. 1 Evolución del Producto Interno Bruto



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Autor

El comportamiento del PIB, en estos años, permite demostrar un crecimiento positivo para el país ya que se ha superado el promedio mundial del 4% en el 2011, en promedio con los datos del 2012, el crecimiento del PIB es 4,80%, lo cual es alentador para la economía ecuatoriana ya que no ha sido afectada en gran medida por la crisis económica mundial.



De acuerdo a datos proporcionados por la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe, el Ecuador, para el 2011 ha mantenido crecimientos proporcionales a la región donde se encuentra, pero de igual manera su PIB es superior frente al 5,9% de Colombia y Chile y el 5,7% de Uruguay. A pesar de la reducción del año 2012 en el porcentaje de crecimiento, se muestra un extraordinario desempeño de la economía con lo cual refleja todo su dinamismo.

Para el año 2013 se prevé también una reducción del crecimiento del PIB, 0.82 puntos respecto del año 2012, básicamente por la suspensión de las actividades de la refinera de Esmeraldas con lo cual el país deberá incrementar la importación de combustible. (Diario Expreso, 2013)

El análisis de comportamiento del PIB, es de mucha importancia para el presente proyecto puesto que a un mayor crecimiento, existe mayor producción y por ende una mayor inversión tanto pública como privada, con lo cual podemos considerar que la economía se mantiene estable, facilitando las posibilidades de ahorro de las personas en el país, mismos que podrán ser captadas a través de la presente emisión de obligaciones.

2.1.1.2.1.2. Inflación

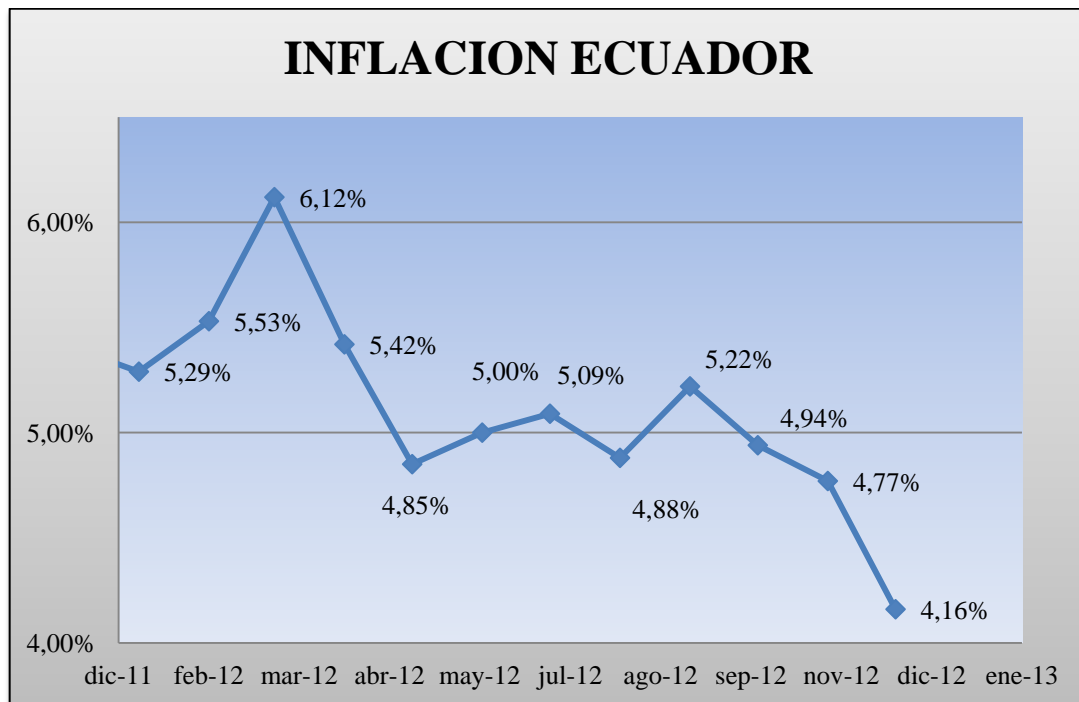
La inflación en el Ecuador ha tenido un repunte del 3% anual desde enero del 2011, lo que impacta considerablemente en el desarrollo del comercio. La inflación no disminuye al ritmo que necesitaría una economía dolarizada, ya que cerró el año 2012



con el indicador del 4,16%, considerándose alta para nuestra economía. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012)

Una inflación con este porcentaje es perjudicial para nuestro país, pues esto implica que los productos de exportación tengan un costo más elevado perdiendo así competitividad en los mercados mundiales, así como el impacto en la capacidad adquisitiva de la población ecuatoriana reflejada en el encarecimiento de los productos de la canasta familiar.

Gráfico N° 2. 2 Evolución de la inflación Ecuador 2012



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Autor



Los factores que han contribuido en la tendencia de este índice son el incremento de alimentos, bebidas no alcohólicas, transporte y bebidas alcohólicas, tabacos y estupefacientes, los cuales aportan en un 64,63% la inflación mensual. Los artículos, alimentos y bebidas no alcohólicas contribuyeron en mayor medida al IPC, al representar el 43,01%. Pero solo los alimentos constituyen el 30,10% de los productos de la canasta que sirve para medir la inflación.

Las ciudades más caras del país han sido Esmeraldas, Manta, Loja, Machala y Quito, en menor escala Ambato y Cuenca. De acuerdo al INEC, la segmentación de alimentos es muy sensible puesto que los productos estacionales o los que sufren fenómenos naturales generan que se incremente el IPC, por lo cual hay que tomar medidas para que futuros fenómenos naturales que pueden ser detectables no incidan en el desarrollo de la economía local.

El incremento del índice inflacionario afecta negativamente al sector cooperativista, por cuanto una pérdida en la capacidad adquisitiva de bienes y servicios, disminuye la proporción de los ingresos que se destinan al ahorro y que por lo general se lo realiza en la banca privada o en el sector de cooperativas.

2.1.1.2.1.3. Tasas de interés

La constitución de la República establece que el Banco Central del Ecuador instrumentará la política monetaria, crediticia y cambiaria y financiera formulada por la



Función Ejecutiva, la cual tiene como uno de sus objetivos: “Promover niveles y relaciones entre las tasas de interés pasivas y activas que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas, con el propósito de mantener la estabilidad de precios y los equilibrios monetarios en la balanza de pagos, de acuerdo al objetivo de estabilidad económica definido en la Constitución”.

Es por eso que el Banco Central ha establecido las siguientes tasas de interés activas y pasivas:

Tabla N° 2. 1 Cuadro tasas de interés diciembre 2012

TASAS DE INTERÉS DICIEMBRE 2013			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PARA EL SEGMENTO	% ANUAL	TASA ACTIVA EFECTIVA MÁXIMA PARA EL SEGMENTO	% ANUAL
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.2	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales		Tasas Referenciales	
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63



Operaciones de reporto	0.24		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales		Tasas Referenciales	
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y más	5.35

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Autor

Estas tasas no han sido modificadas permitiendo una hegemonía en el desarrollo del sistema financiero, evitando generar competencias agresivas entre sus participantes. El Banco Central del Ecuador desde el 2008 ha mantenido las tasas de interés sin variación con la finalidad de reactivar el desarrollo productivo del país, así como ha normado los créditos de consumo, tanto en créditos en instituciones financieras como las otorgadas por tarjetas de crédito, siempre propendiendo al ahorro como lo establece la constitución.

El gráfico N° 2.2 siguiente, presenta la evolución del las tasas máximas de créditos:

Tabla N° 2. 2 Evolución Tasas Máximas Segmentos de Crédito

SEGMENTO	TASA EFECTIVA MÁXIMA				TASA REFERENCIAL		Diferencia Sep-07 Dic-12	
	sep-07	oct-08	jun-09	dic-12	sep-07	dic-12	Máxima	Referencial
Productivo Corporativo	14.03	9.33	9.33	9.33	10.82	8.17	-4,70	-2,65
Productivo Empresarial	ND	Nd	10.21	10.21	nd	9.53	0,00	0,00
Productivo PYMES	20.11	11.83	11.83	11.83	14.17	11.20	-8,28	-2,97



Consumo	24.56	16.30	18.92	16.30	17.82	15.91	-8,26	-1,91
Consumo Minorista	37.27	21.24	0	0	25.92	0	0,00	0,00
Vivienda	14.77	11.33	11.33	11.33	11.50	10.64	-3,44	-0,86
Microcrédito Minorista	45.93	33.90	33.90	30.50	40.69	28.82	-15,43	-11,87
Microcrédito Acum. Simple	43.85	33.30	33.30	27.50	31.41	25.20	-16,35	-6,21
Microcrédito Acum. Ampliada	30.30	25.50	25.50	25.50	23.06	22.44	-4,80	-0,62

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Autor

En el gráfico se puede observar las consideraciones que se ha hecho sobre los microcréditos en los cuales se ha enfatizado en la disminución de las tasas de interés, facilitando así el acceso este tipo de créditos que permiten que:

- Exista una nueva fuente económica
- Exista fuentes de empleo
- Exista recursos que sean canalizados hacia el sistema para su rotación

De la misma manera las tasas de interés pasivas se han mantenido sin variaciones considerables, ya que el sistema financiero se ha encontrado líquido, por las políticas económicas aplicadas por el estado así como el apoyo que han recibido las instituciones financieras a través del otorgamiento de créditos por la banca de segundo piso.



2.1.1.2.2. Sistema financiero

2.1.1.2.2.1. Instituciones financieras privadas

Actualmente en el sistema financiero existen 26 bancos privados, los cuales activamente desempeñan sus actividades con la finalidad de hacer negocio. Estos se encuentran clasificados por su tamaño de la siguiente manera:

Tabla N° 2. 3 Clasificación de Bancos Privados

TAMAÑO	INSTITUCIÓN	
BANCOS GRANDES	Banco de Guayaquil	Banco del Pichincha
	Banco del Pacífico	Banco de la Producción
BANCOS MEDIANOS	Banco del Austro	Banco Internacional
	Banco Bolivariano	Banco Machala
	Banco Citibank	Banco Promerica
	Banco General Rumiñahui	
BANCOS PEQUEÑOS	Banco Amazonas	Banco Unibanco
	Banco Cofiec	Banco CoopNacional
	Banco Comercial de Manabí	Banco Procredit
	Banco del Litoral	Banco Capital
	Banco de Loja	Banco Finca
	Banco Sudamericano	Banco Delbank
	Banco Territorial	Banco D-Miro S.a.

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

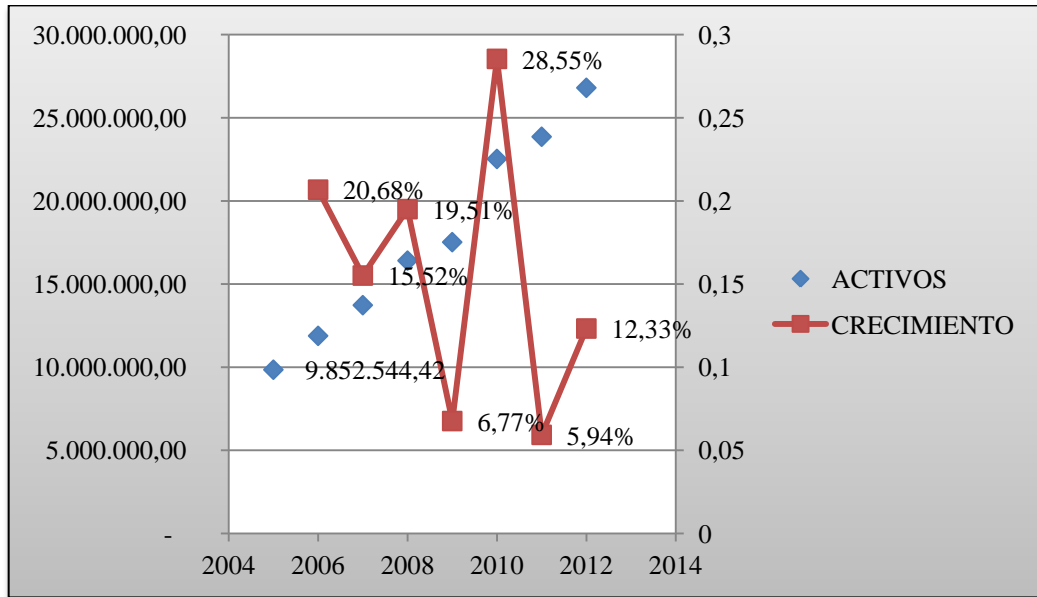


Las instituciones financieras privadas conforman un activo total de 26.808 millones de dólares siendo el Banco del Pichincha el que mantiene el valor más alto en activos, representando el 28.79% del total de sistema. En segundo lugar ocupa el Banco de Guayaquil con el 12.19%, lo que evidencia la supremacía del Banco del Pichincha, que pese a problemas propios de la banca no ha perdido su credibilidad en los ecuatorianos por sus altos estándares de calidad junto con todos los indicadores financieros que actualmente presentan.

Luego de la crisis económica presentada en el año 2008, los bancos dejaron de percibir las captaciones de sus cuenta ahorristas en la magnitud a la que estaban acostumbrados, ya que la administración de las instituciones bancarias demostraron falencias en el sistema financiero permitiendo así que las personas busquen nuevas instituciones en donde puedan colocar sus ahorros de manera rápida, segura y rentable, situación que a pesar de marcar una reducción de los ingresos en estas instituciones bancarias, no han afectado mayormente su crecimiento, pues a noviembre del 2012 se registra un índice de crecimiento de aproximadamente el 12.33% respecto del año anterior, según se muestra en el gráfico N°2.3, los bancos no mantiene un porcentaje de crecimiento estable, únicamente se identifica que estas instituciones mantienen una tendencia de crecimiento.



Gráfico N° 2. 3 Evolución Crecimiento de Activos Bancos



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

Se ha podido evidenciar que el crecimiento de los bancos principalmente ha sido por la prestación de servicios financieros tradicionales como es el ahorro y crédito, pero que al existir excedentes de cajas los mismos han enviado los recursos del país hacia el exterior, con la finalidad de obtener un rendimiento, bajo esta percepción existen posibilidades que el sistema financiero privado sea el principal cliente de la presente propuesta de emisión de obligaciones, por su rendimiento, seguridad y riesgo que se analizará posteriormente.



2.1.1.2.2.2. Instituciones financieras estatales

En el país existen cuatro instituciones financieras administradas por el estado y estas son:

Gráfico N° 2. 4 Detalle Banco Estatales

Instituciones públicas
Banco Ecuatoriano de la Vivienda
Banco del Estado
Banco Nacional de Fomento
Corporación Financiera Nacional

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

Estas instituciones prestan servicios de banca de primer y segundo piso, con lo cual benefician al sistema financiera con la otorgación de créditos institucionales para que los mismos sean entregados a la sociedad, fomentando el desarrollo y permitiendo que exista disponibilidad de fondos en el mercado. (Liquidez)

A noviembre del 2012 el total de activos de la banca pública supera los 6.109 millones de dólares, siendo la más grande institución la Corporación Financiera Nacional con un participación del 42%.



Es importante recalcar que el aporte que realiza la CFN a sistema financiero es considerable, mismo que por sus bajas tasas de interés hace atractivo la solicitud de recursos con esta institución, misma que analiza rigurosamente a cada institución para la aprobación de grandes líneas de crédito.

El estado dentro de su planificación del buen vivir 2011-2013 hace énfasis en el fortalecimiento de esta institución que por algunos años ha colaborado con varias entidades financieras con lo cual permite que exista circulante en la sociedad, mejorando así la economía de finanzas populares y solidarias, que para el año 2013 tendrán el apoyo del gobierno pero con la obligación de fortalecer el aparato productivo del Ecuador.

2.1.1.2.2.3. Sistema de Economía Popular y Solidaria

En el Ecuador el sector de economía popular y solidaria es:

“...la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad,



orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital” (Asamblea Nacional, 2010)

El sistema de economía popular y solidaria está conformado por los sectores: Cooperativos, Asociativos y comunitarios, de los cuales en el Sistema Financiero Popular y Solidario, se encuentran las Cooperativas de ahorro y crédito y las Cajas solidarias y de ahorro, las cajas centrales y los bancos comunales.

Actualmente se encuentran registradas 3.827 cooperativas con la participación de 25.6% como cooperativas de ahorro y crédito a nivel nacional en las que se incluyen las cooperativas que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Tabla N° 2. 4 Detalle de Cooperativas

ORGANIZACIONES	NUMERO
Transporte	1.882
Ahorro y crédito	981
Vivienda	442
Producción	428
Otros servicios	65
Consumo	29
Total	3.827

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Elaborado: Autor



Del total de cooperativas de ahorro y crédito únicamente el 25 % se encuentran en las provincias principales del Ecuador (Pichincha, Guayas), con los cuales el resto de cooperativas han tenido que buscar formas de financiamiento no tradicionales para mantener su crecimiento y existencia dentro de la economía.

Con la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario se abre una mejor oportunidad de crecimiento para las cooperativas de ahorro y crédito ya que dentro de las políticas del buen vivir se establece la creación de una Corporación Financiera Popular y Solidaria que colabore con el desarrollo de las pequeñas, medianas y grandes cooperativas a través de sus fortalecimiento con líneas de crédito.

Por otro lado podemos destacar las siguientes diferencias entre las instituciones financieras privadas frente a las de economía popular y solidaria.

Tabla N° 2. 5 Principales diferencias entre Instituciones Financieras y las de Economía Popular y Solidaria

INST. FINANCIERAS PRIVADAS	INST. ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA
<ul style="list-style-type: none">• Utilidad, repartición• Directorio cerrado• Organización y participación en base al porcentaje de aporte de capital• Distribución de utilidad en base al porcentaje de aporte de capital• Gestión, control y responsabilidad• Capital sobre trabajo: mercado de trabajo	<ul style="list-style-type: none">• Excedentes, ahorros• Membrecía abierta y voluntaria• Organización democrática, un socio – un voto• Distribución de excedentes en forma de beneficios para el cumplimiento del balance social• Autogestión, autocontrol, corresponsabilidad• Trabajo sobre capital



<ul style="list-style-type: none">• Propiedad en base al porcentaje de capital	<ul style="list-style-type: none">• Propiedad colectiva de los factores productivos
--	---

Fuente: Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

Elaborado: Autor

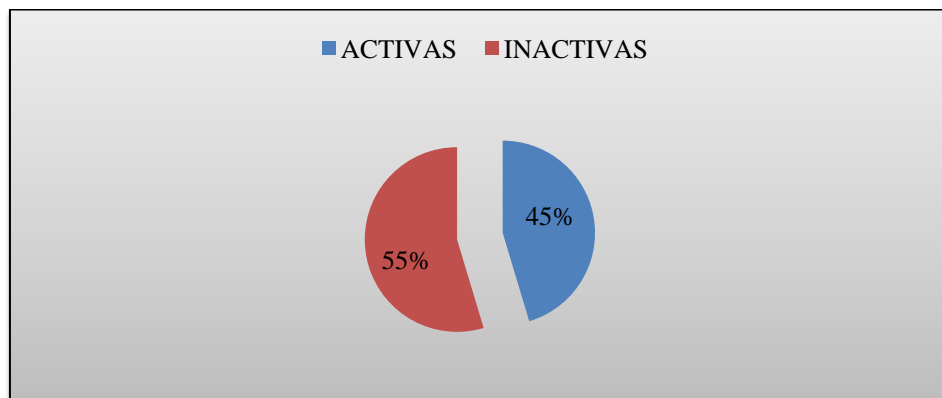
2.1.2. Microambiente.

2.1.2.1. Clientes actuales

2.1.2.1.1. Cuentas de ahorro

La Cooperativa Alianza del Valle mantiene el 55% de socios inactivos y 45% de socios activos como lo muestra el siguiente gráfico:

Gráfico N° 2. 5 Porcentaje de Socios Activos e Inactivos



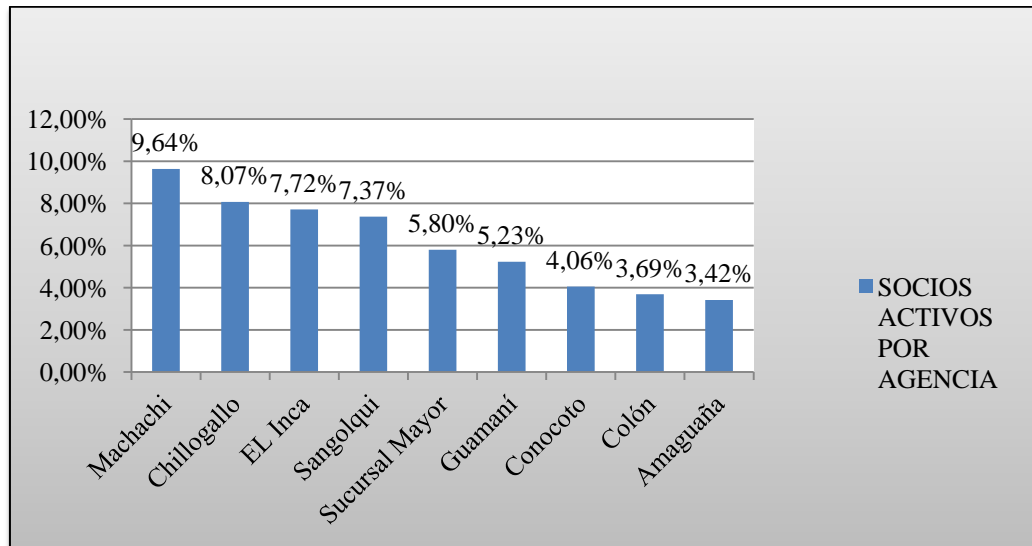
Fuente: Business Objects, Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor



Los socios activos, pertenecen a los sectores de Machachi en el 9.64%, Chillogallo en el 8.07%, El Inca en el 7.72% y Sangolquí en el 7,37% entre las parroquias con mayor cantidad de porcentaje, como se evidencia en el gráfico N°13.

Gráfico N° 2. 6Porcentaje de Socios Activos por Agencia



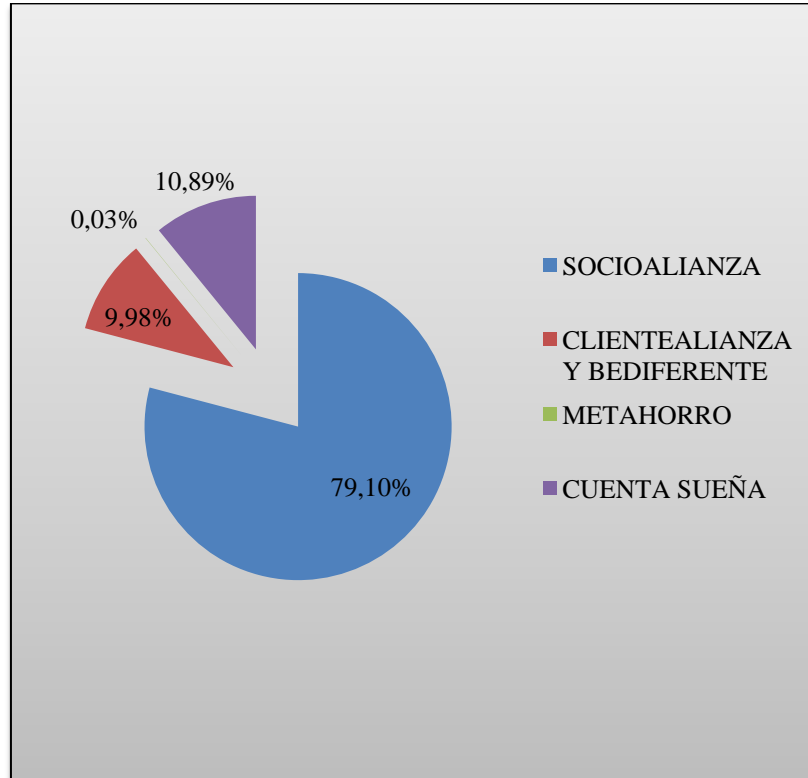
Fuente: Business Objects, Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

De todas las cuentas de los socio/clientes de Alianza del Valle, constituyen el 79.10% las cuentas Socioalianza seguido por la cuenta Sueña dirigida a los niños en todas las localidades donde se encuentra ubicada la cooperativa.



Gráfico N° 2. 7 Porcentaje de Socios/Clientes por cuentas



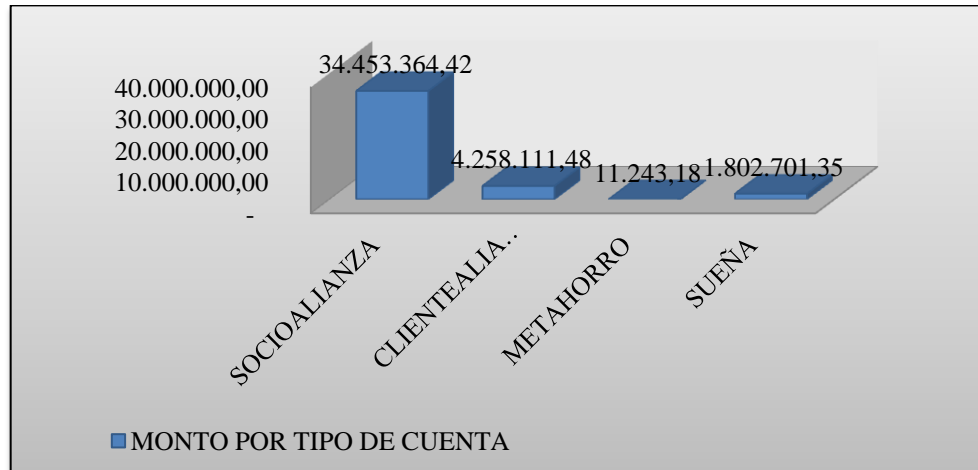
Fuente: Business Objects, Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

La cooperativa actualmente mantiene su mayor saldo en la cuenta de ahorros SocioAlianza, principalmente por los beneficios que esta ofrece, con lo cual las nuevas oportunidades de negocio se presentan sobre las demás cuentas que no han sido impulsadas en la magnitud esperada.



Gráfico N° 2. 8 Saldo por Tipo de Cuenta de Ahorros



Fuente: Business Objects, Coac. Alianza del Valle

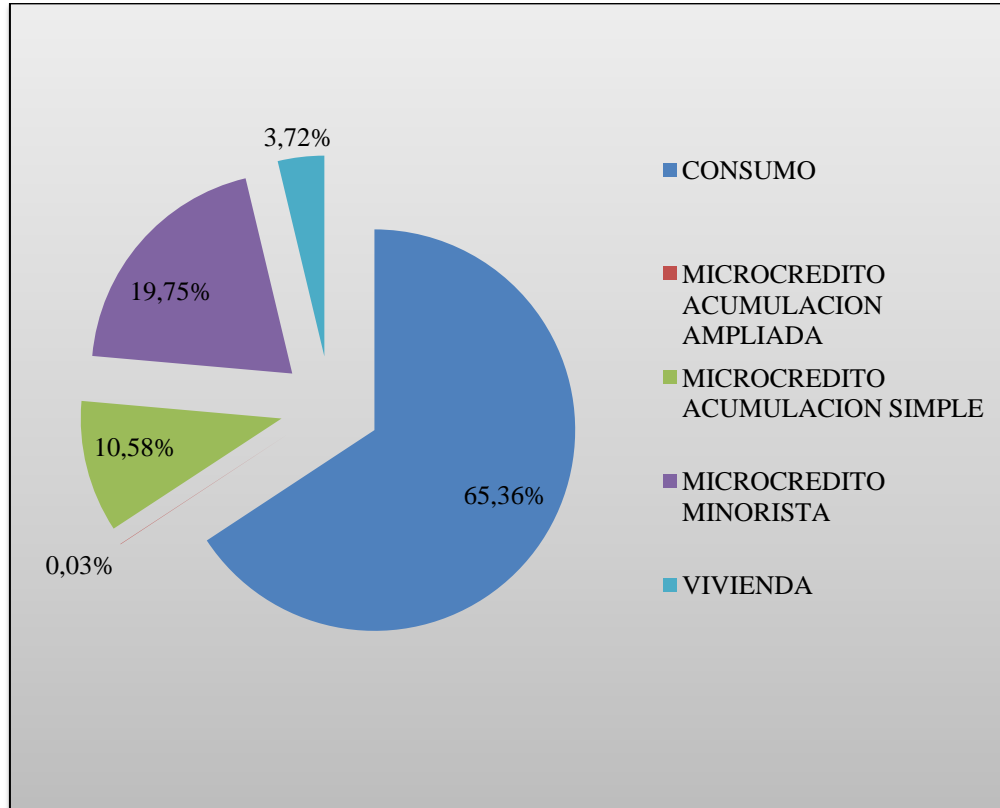
Elaborado: Autor

2.1.2.1.2. Cartera de Créditos

La cooperativa Alianza del Valle concentra su cartera en el segmento de consumo con el 65.36% del total de la cartera en número de operaciones. Se considera necesario que la cooperativa empiece a mejorar su participación en los segmentos de microcrédito ya que a través de esta forma de crédito, puede ser impulsado el desarrollo del sector.



Gráfico N° 2. 9 Participación por Segmento de Crédito



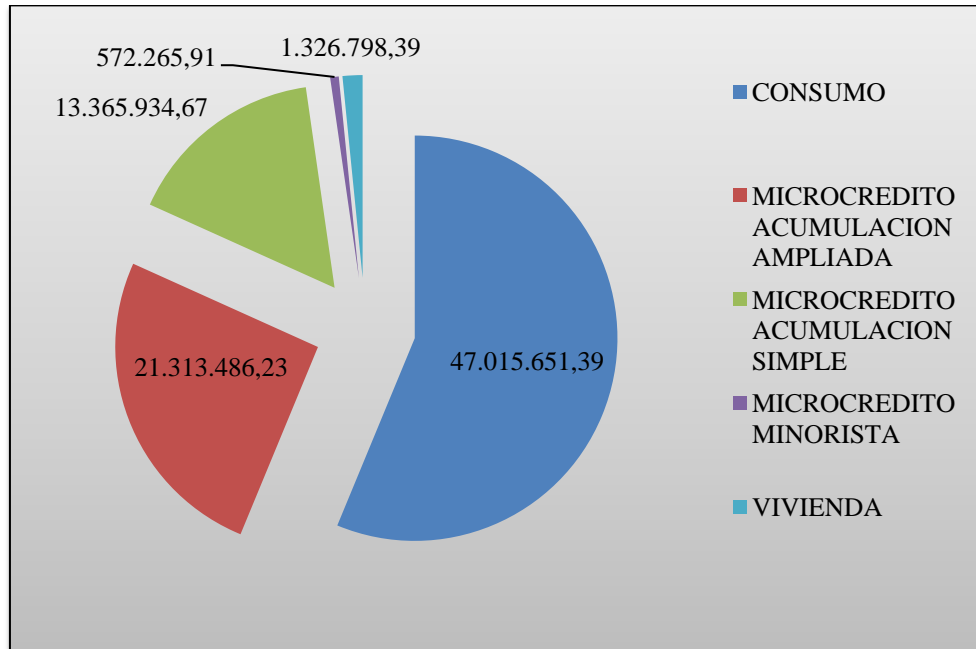
Fuente: Business Objects, Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

La cooperativa a noviembre del 2012, mantiene un saldo de 47'015.651,39 en el segmento de consumo con lo cual mantiene su concentración tanto en número de operaciones como en saldos.



Gráfico N° 2. 10 Participación por Segmento de Crédito



Fuente: Business Objects, Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

2.1.2.2. Clientes Potenciales

2.1.2.2.1. Jubilados

A partir de julio de 2011 todos los jubilados están obligados a mantener cuentas de ahorro en entidades financieras para poder cobrar sus pensiones; sin embargo algunas de estas personas han venido realizando este trámite a través de ventanillas o puntos de pago, lo cual también ha sido observado por el Estado, ya que solicitaron que todo el dinero que circule en el país entre y se registre en el sistema financiero, por tanto



nuevamente se solicita a las personas jubiladas realicen la apertura de una cuenta de ahorros en entidades financieras.

Se debe recordar las características que mantiene este tipo de segmento y al analizar su comportamiento conductual tendiente al ahorro, se debe promover la captación de este nicho importante a través de promociones y activaciones ya que su dinero es una fuente de fondeo estable.

2.1.2.2.2. Remesas

Durante el primer trimestre de 2012, la provincia de Pichincha fue el principal destino de remesas en la sierra centro norte, cuyo monto representa el 14.6% del flujo de remesas recibido a nivel nacional. El flujo captado por esta provincia se atribuye a los miles de hogares beneficiarios que residen en esta zona, al igual que a la cantidad de matrices, sucursales y agencias de entidades bancarias, cooperativas de ahorro y crédito, asociaciones mutualistas y empresas de Courier que participan en el pago de este rubro.

El pago de remesas en la provincia de Pichincha durante el primer trimestre de 2012, muestra a la ciudad de Quito como su principal destino, al canalizar USD 84.8 millones, que representan 97.8% del monto recibido en esta provincia. El remanente (USD 1.9 millones), se ha distribuido en orden de importancia entre las localidades de Tumbaco, Cumbayá, Cayambe, Machachi, Sangolquí y San Rafael, entre otras.



Si bien es cierto el nivel de ingresos por remesas ha presentado considerables descensos, es necesario considerar que es un mercado que fue explotado al máximo, pero al momento no existe mayor promoción o activación de las entidades financieras, por tanto Alianza del Valle podría impulsar la apertura de cuentas de ahorro de migrantes, que constituirá otra fuente de fondeo y cuyo costo de promoción es bajo al ser un producto fácilmente impulsado a través del uso de redes sociales y los servicios de “Cooperativa en Línea”, haciendo de este producto accesible para quienes se encuentran fuera del país.

2.1.2.2.3. Servidores Públicos

La directriz económica actual del Estado de apoyar a la economía popular y solidaria hace prever la intervención de las empresas públicas para que se promueva el trabajo tanto en la inversión como en la utilización de servicios de cooperativas de ahorro y crédito, para impulsar su desarrollo, crecimiento y por tanto la activación del aparato económico productivo.

En tal virtud el apoyo gubernamental abre un nicho de mercado diferente, el cual está constituido por servidores y organismos públicos a quienes se les debe ofertar cuentas con mayores facilidades, realizar un estudio del perfil de estos consumidores y añadir ciertos productos requeridos por el segmento, para promover la preferencia de marca y su utilización dejando de lado a la banca y el incremento de la lealtad de la Institución.



2.1.2.3. Competencia

A partir del 01 de Enero del 2013, las cooperativas de ahorro y crédito que se encontraban bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, conforman el segmento 4 establecido por el Reglamento a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero Popular y Solidario, con lo cual todas estas instituciones financieras mantienen su ventaja competitiva frente a sus similares, ya que poseen estructuras financieras y posicionamientos de mercado definidos, este segmento es en donde existe mayor competencia por satisfacción de las necesidades financieras de los sectores no cubiertos.

La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle al ubicarse en la provincia de Pichincha la principal competencia de manera pasiva son los bancos privados ya que cuentan con grandes estructuras organizativas que son superiores a la estructura de Alianza del Valle y de manera activa las principales cooperativas de ahorro y crédito que conforman el segmento 4 de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, que cuentan con varias oficinas en esta provincia como son:

- Coac. 29 de Octubre
- Coac. Cooprogreso
- Coac. Coopad
- Coac. Andalucía



- Coac. El Sagrario

El siguiente gráfico presenta un análisis comparativo de las tasas pasivas que ofertan la principal competencia, con lo cual podemos evidenciar que Alianza del Valle se encuentra competitiva en el sistema financiero, para lograr alcanzar nuevos clientes.

Tabla N° 2. 6 Comparación Tasas Interés Competencia Vs Cooperativa

Plazo	Tablero 29 de Octubre	Tablero Coopad	Tablero Cooprogreso	Tablero San Pedro Taboada	Tablero El Sagrario	Tablero Andalucía	Promedio entre la competencia	Tablero Cooperativa
31 a 60	4.75%	4.89%	4.10%	4.60%	5.50%	4.89%	4.79%	4.50%
61 a 90	5.20%	4.89%	4.55%	4.85%	6.25%	5.54%	5.21%	5.00%
91 a 120	5.50%	5.59%	5.25%	5.00%	6.50%	5.99%	5.64%	6.50%
121 a 180	5.90%	5.59%	5.40%	6.00%	7.00%	7.02%	6.15%	6.75%
181 a 270	6.50%	7.16%	7.05%	7.80%	7.25%	7.40%	7.19%	7.00%
271 a 360	7.10%	7.16%	7.40%	8.30%	7.25%	7.40%	7.44%	7.50%
MAS DE 360	8.00%	8.16%	7.45%	8.80%	7.25%	8.29%	7.99%	8.00%
Calificación de Riesgo	A	B+	AA-	C	A+	A+		A-
Máxima de ahorros	1.50%	2.00%	2.20%	0.50%	2.00%	1.98%	1.70%	4.00%

Fuente: Página Web de cada Institución

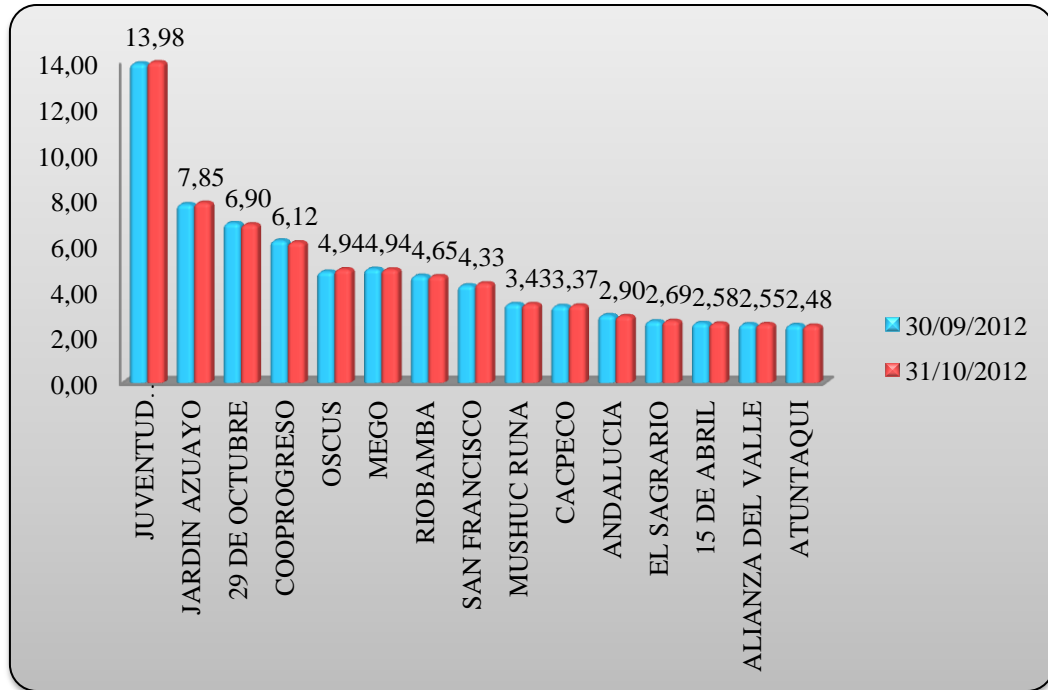
Elaborado: Autor

2.1.2.3.1. Por activos

Alianza del Valle, ocupa la posición número 14 en el ranking que establece la SBS, considerando a pesar de que la cooperativa está clasificada dentro de las cooperativas pequeñas, durante los 9 años de vida institucional bajo el control de la SBS, ha logrado mantener y mejorar su crecimiento anual, comparado con las grandes instituciones.



Gráfico N° 2. 11 Ranking Cooperativas por Activos



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Superintendencia de Bancos y Seguros

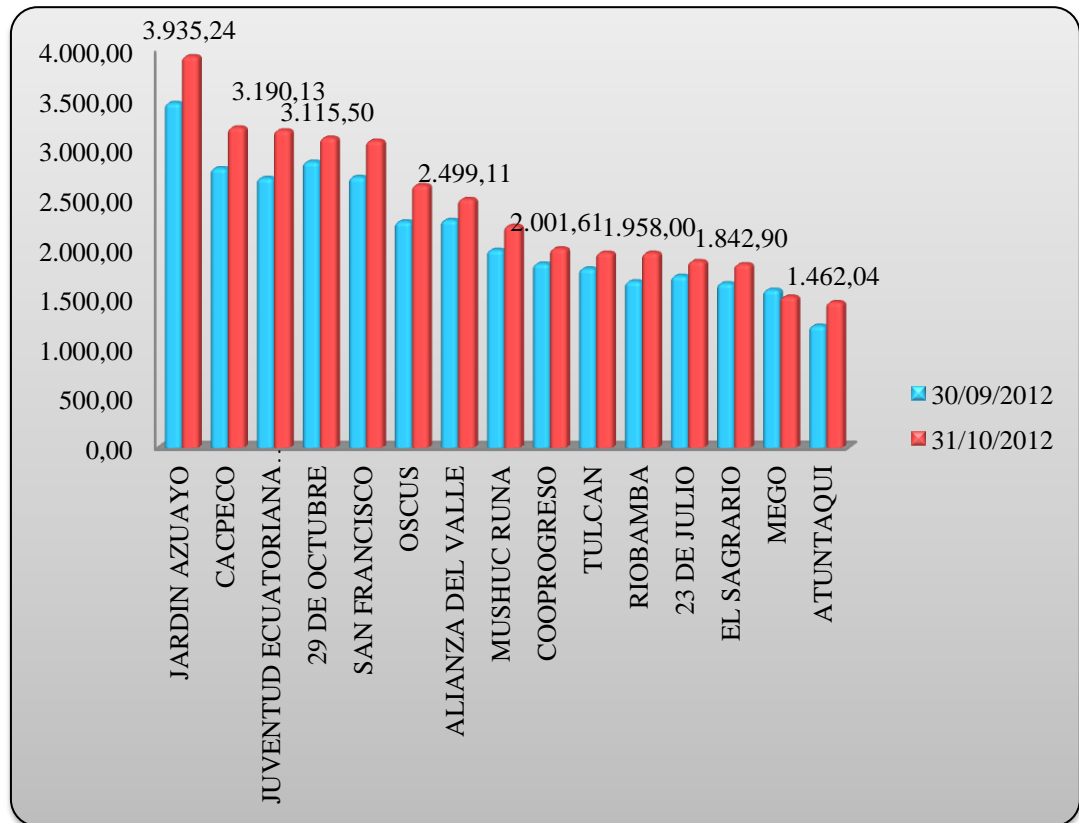
2.1.2.3.2. Por resultados

Alianza del Valle, ocupa la posición número siete en el ranking de la SBS, por sus resultados con lo cual se evidencia que independientemente del tamaño de la institución, esta es eficiente y controla sus egresos a través de la administración adecuadamente sus ingresos.



En el siguiente muestra el Ranking realizado en el mes de octubre 2012 por la Superintendencia de Bancos y Seguros:

Gráfico N° 2. 12 Ranking Cooperativas por Utilidades



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Superintendencia de Bancos y Seguros

Las cooperativas de ahorro y crédito consideradas como competencia de Alianza del Valle, actualmente compiten con dos factores, con la tasa de interés y con la utilización de su calificación de riesgo la misma que para las personas es un indicador

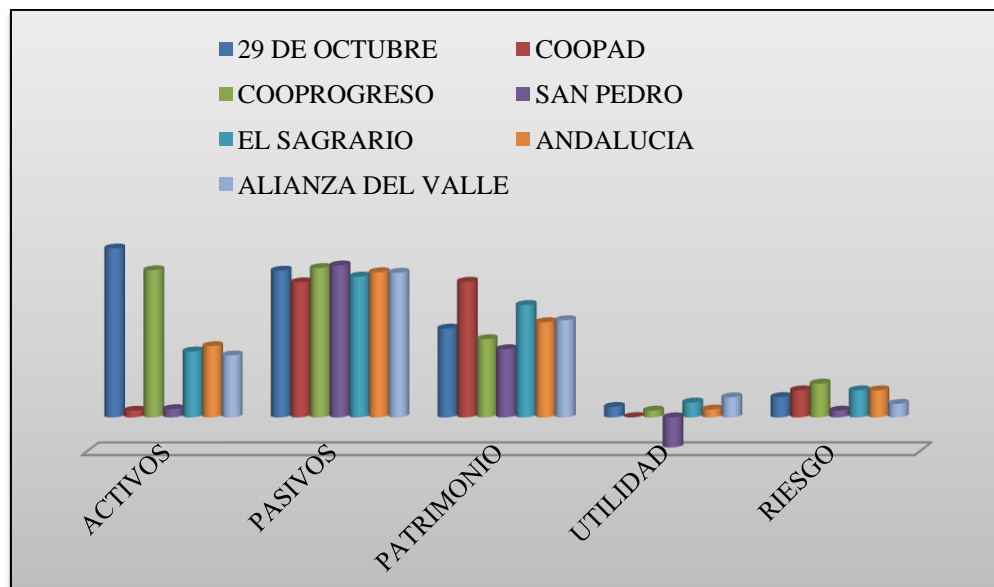


del tipo de institución a la que se está entregando su dinero, razón por la cual todas las instituciones se preocupan por mantener o incrementar la misma.

Los parámetros actualmente utilizados por las calificadoras de riesgo son muy rigurosos, con lo cual al incumplir un solo requisito ya anula la posibilidad de incrementar la calificación.

Con el siguiente gráfico se puede realizar una comparación de la cooperativa Alianza del Valle frente a su competencia, en los aspectos de: Tamaño, estructura financiera, Utilidad y Calificación de riesgos.

Gráfico N° 2. 13 Comparación entre la competencia



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor



Se puede evidenciar que la cooperativa compite con todos los tamaños de organizaciones dentro de su sector, su estructura financiera se asemeja a su competencia, lo cual permite concluir que la principal diferencia entre la competencia es el tamaño para la generación de ingresos, pero que a pesar del tamaño de la cooperativa de todas las analizadas Alianza del Valle es la más rentable.

Por otro lado una dificultad para la institución es su calificación de riesgo la misma que al mejorar, le permitirá proyectar una mejor imagen al mercado en búsqueda de lograr captar más recursos corporativos, ya que este es un favor importante al momento que eligen en qué institución invertir.

2.1.2.4. Barreras De Entrada

Actualmente con la política económica aplicada por el presidente de la república para el año 2013, empezará con una campaña muy fuerte para fomentar la asociación de personas con la finalidad buscar beneficios comunes en sectores en donde se ha dejado sin cobertura por parte del sistema financiero, como lo establece la constitución, el plan nacional de buen vivir y la propia Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

El artículo 311 de la Constitución de la República del Ecuador establece:

El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro.



Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de 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. (Asamblea Nacional, 2008)

Siendo la Constitución el máximo instrumento legal de un país y bajo la concepción de este artículo, la creación de cooperativas de ahorro y crédito, cajas de ahorros o bancos comunales queda a libre disposición de las personas, únicamente deberán cumplir lo que establece la ley y el Estado en todo momento apoyará la formación de nuevas entidades que contribuyan al desarrollo de esta economía. Con lo cual dificulta el crecimiento de las instituciones actuales puesto que al existir nuevas instituciones el mercado no satisfecho se reduciría considerablemente, aumentando la competencia por atender a los clientes potenciales.

Una de las ventajas de la Ley de Economía Popular y Solidaria, consiste en que la misma, norma la creación de nuevas cooperativas previa aprobación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la misma que verificará el cumplimiento del capital mínimo requerido, el número de socios y el lugar geográfico donde se ubicará, ya que la ley contempla que se podrá abrir oficinas en donde la demanda no ha sido aún satisfecha.

Como Alianza del Valle estratégicamente se encuentra en ubicada en el Cantón Quito, a la aplicación de la ley, cubriría el ingreso de nueva competencia en el mercado.



2.2. *Análisis Interno*

2.2.1. *Administrativa.*

La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle dispone de una estructura orgánica que se encuentra acorde a los niveles requeridos para su correcta administración, ya que existe la presencia de niveles de supervisión. El nivel jerárquico de la cooperativa ha permitido mantener niveles de autoridad que analicen, ejecuten y respondan por las gestiones administrativas tomadas, con lo cual brinda una mejor imagen para la institución.

Actualmente cada departamento posee un manual de políticas y procedimientos, en los cuales se encuentran indicadores que permiten evaluar la gestión realizada en cada periodo.

- En Captaciones

Para el área de captaciones la institución evalúa su gestión con los siguientes indicadores:



Tabla N° 2. 7 Indicadores de Gestión de Captaciones

DESCRIPCION	RESPONSABLE	FUENTE	FRECUENCIA	META	FORMULA
% cumplimiento de metas de captaciones	Jefe de Negocios	Base de datos COAC	Mensual	100%	$(\text{Monto recuperado} / \text{Total planificado}) * 100$
Número de reversos	Jefe de Negocios	Base de datos COAC	Mensual	4	$\text{Cartera Improductiva} / \text{Total de Cartera}$

Fuente: Manual de políticas y procedimientos de Captaciones Alianza del Valle

Elaborado: Autor

- En Cobranzas

Para el área de cobranzas la institución evalúa su gestión con los siguientes indicadores:

Tabla N° 2. 8 Indicadores de Gestión de Cobranzas

DESCRIPCION	RESPONSABLE	FUENTE	FRECUENCIA	META	FORMULA
% cumplimiento recuperación de cartera	Jefe de Crédito y Cobranzas	SISMA	Mensual	80%	$\text{Captación real} / \text{Captación Presupuestada}$
Índice de morosidad mensual	Jefe de Crédito y Cobranzas	SISMA	Mensual	3,20%	Rangos de cumplimiento aprobados en metodología

Fuente: M. políticas y procedimientos de Gestión de Cobranzas, Alianza del Valle

Elaborado: Autor



- En Créditos

Para el área de crédito la institución evalúa su gestión con los siguientes indicadores:

Tabla N° 2.9 Indicadores de Gestión de Crédito

DESCRIPCION	RESPONSABLE	FUENTE	FRECUENCIA	META	FORMULA
Colocación	Jefe Agencia Oficial de Crédito	Reporte Jefatura de Negocios y listados sistemas	Mensual	Establecida por Negocios	Valor colocado/Meta mensual
Recuperación	Jefe Agencia Oficial de Crédito	Reporte Jefatura de Negocios y listados sistemas	Mensual	Establecida por Negocios	% de cumplimiento de acuerdo a tabla aprobada y los índices de mora de diciembre del año anterior de cada agencia

Fuente: M. políticas y procedimientos de Gestión de Crédito, Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

- En Tesorería

Para el área de Tesorería la institución evalúa su gestión con los siguientes indicadores:



Tabla N° 2. 10 Indicadores de Gestión de Tesorería

DESCRIPCION	RESPONSABLE	FUENTE	FRECUENCIA	META	FORMULA
Limites de Obligaciones Financieras	Tesorero General	Reporte de Inversiones Vigentes	Mensual	No debe superar el porcentaje	$(\text{Total obligaciones financieras} / \text{Total de activos}) * 100$
Índice de Liquidez	Tesorero General	Indicadores Financieros	Semanal	No debe superar el porcentaje	$\text{Fondos disponibles} / \text{Total depósitos a corto plazo}$
Cumplimiento de Plan Estratégico	Tesorero General	Presupuesto	Mensual	No debe superar el porcentaje	$\text{Flujo elaborado} / \text{Flujo Proyectado}$
% de rendimiento del portafolio	Tesorero General	Portafolio de inversión	Diario	No debe superar el porcentaje	Cálculo de rendimiento promedio ponderado

Fuente: M. políticas y procedimientos de Gestión de Tesorería, Alianza del Valle

Elaborado: Autor

- En Contabilidad

Para el área de Contabilidad la institución evalúa su gestión con los siguientes indicadores:

Tabla N° 2. 11 Indicadores de Gestión de Contabilidad

DESCRIPCION	RESPONSABLE	FUENTE	FRECUENCIA	META	FORMULA
Número de Balances Rechazados	Contador General	Validación Superintendencia de Bancos y Seguros	Mensual	0%	$(\text{Número de Balances Rechazados mensual} / \text{Número de Balances reportados mensual}) * 100$



% de Ajustes y reclasificaciones	Contador General	Sistema COBIS y Reporte Manual	Mensual	1%	(Porcentaje de ajustes y reclasificaciones/Número de comprobantes ingresados)
% en tiempo de incumplimiento de la entrega de balances diarios	Contador General y Asistente Contable	Sistema COBIS y Validación SIB	Mensual	5%	(% en tiempo de incumplimiento de la entrega de balances/Hora de validación de balances)*100

Fuente: M. políticas y procedimientos de Gestión de Contabilidad, Alianza del Valle

Elaborado: Autor

Además cuenta con evaluaciones de desempeño que permiten determinar las falencias de competencias en cada funcionario, permitiendo así contribuir al desarrollo personal de cada uno, explotando todas las capacidades mostradas a través del desempeño de las actividades diarias.

2.2.2. Comercial.

La cooperativa Alianza del Valle Ltda., al mantener una estructura organizacional adecuada con el sector donde participa, posee algunas falencias en cuanto al área comercial como son:

- Marketing



Existe un departamento de marketing el cual ha desarrollado los productos y servicios necesarios para que la cooperativa participe activamente en el mercado financiero, pero los mismo no han sido impulsados con la fuerza necesaria a fin que estos contribuyan de manera considerable con el crecimiento de la institución.

Existe una debilidad en la fuerza de venta ya que no cuentan con las herramientas necesarias que permitan los productos y servicios ofertados sean vendidos con facilidad a los clientes.

Considerando que en toda institución el área de marketing es muy importante puesto que la misma busca el ingreso de la marca de la cooperativa en el pensamiento de la sociedad, en Alianza del Valle, únicamente se ha enfocado en un publicidad externa, a través de publicidad de radio – televisión, volantes o con rótulos a los espacios públicos, con lo cual no se ha desarrollado la parte creativa para buscar nuevas formas de apertura de los clientes potenciales detallados anteriormente.

- Créditos

El área de créditos ha solidificado su aporte en el crecimiento de la institución, básicamente con la presencia de oficiales de créditos calificados, con experiencia en el análisis y el otorgamiento de crédito, con lo cual se han establecido metas elevadas que con el esfuerzo mostrado en los resultados han logrado cumplir las mismas, permitiendo así el crecimiento de la cartera de manera regular.



La dificultad del área de créditos se encuentra en que la colocación diaria no es estable, presentándose una colocación alrededor de 600% respecto a la colocación diaria, que se desembolsa el último día de cada mes. Alianza del Valle desarrolló e implementó un esquema de remuneración variable con lo cual cada oficial se exige así mismo para cumplir sus metas y recibir bonificaciones que mejoren sus ingresos en sus familias.

Los productos de crédito que se ofertan se encuentran acordes a las necesidades de cada segmento de mercado con lo cual podría ser sencillo mantener el crecimiento que hasta el momento ha tenido la cartera de la cooperativa.

- Captaciones

En el último año fue creada el área de captaciones, la misma que no ha podido ser explotada por varios factores, ya que la institución no cuenta con una estructura funcional clara para esta área.

No existe personal con el conocimiento necesario para manejar esta área ya que los integrantes actuales del área han accedido luego de permanecer en otras áreas no comerciales, lo cual dificulta en gran manera el desarrollo futuro de este departamento, aún más por la falta de experiencia y cartera de clientes necesaria para iniciar con las captaciones que plantea la institución.



No existe una remuneración variable que comprometa a los oficiales de negocios a fortalecer su gestión, con lo cual el dinero ingresado únicamente corresponde a la confianza de los socios/clientes que se han acercado a la institución para dejar su dinero.

2.2.3. *Financiera.*

La cooperativa Alianza del Valle, cuenta con tres líneas de crédito de segundo piso:

- Corporación Financiera Nacional
- Programa Nacional de Finanzas Populares
- Caja Central Cooperativa.

Las líneas de crédito que posee la cooperativa permite que se pueda mantener una liquidez corriente acorde a las necesidades de la misma, pero por la vulnerabilidad a que por errores operativos sean suspendidas, la institución se encuentra en un riesgo alto con un impacto importante, como se evidencia en sus indicadores a partir de septiembre 2012, en el cual su liquidez ha ido disminuyendo por dos factores:

- La elevada colocación mensual
- El tiempo de recuperación de la cartera



En los meses anteriores en la gestión financiera ha demostrado una extremada dependencia del financiamiento externo puesto que la colocación del último día y mínima captación recibida ha impactado negativamente en el portafolio de inversiones de la institución.

En otro aspecto el área financiera se encuentra adecuadamente distribuida puesto que cuenta con Jefa Financiera, Tesorero General y Contadora General, con lo cual permite que exista una correcta segregación de funciones.

2.2.4. Tecnológica.

La cooperativa Alianza del Valle, cuenta con el servicio de Asistecooper, el mismo que diseña las plataformas necesarias para el desarrollo de las actividades de la institución.

Actualmente el sistema utilizado por la institución es COBIS, que provee Asistecooper pero lastimosamente Alianza del Valle al no ser dueña de la versión debe esperar el desarrollo de las plataformas por parte de esta empresa, con lo cual le resta competencia en el mercado, por no poder atender de manera oportuna con los requerimiento que en ese momento se necesita.



2.3. Análisis FODA

Tabla N° 2. 12 Cuadro análisis FODA

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Buen posicionamiento y confianza de los socios / clientes en el mercado.• Disponibilidad de canales virtuales y electrónicos seguros.• Personal calificado en el área administrativa y créditos.• Facilidad en la creación de productos financieros	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Apoyo gubernamental para las cooperativas de ahorro y crédito a través de financiamiento de segundo piso a bajo costo.• Trato privilegiado a las Cooperativas de Ahorro y Crédito por parte del Estado, según Nueva Ley.• Personas que requieren productos de inversión y ahorro, que no han sido cubiertos.• Impulso para el uso de las Bolsas de Valores
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• La mitad de las cuentas se encuentran inactivas.• Muchas de las cuentas mantienen saldos mínimos.• Elevada concentración de la cartera de crédito de Consumo.• Personal sin experiencia en el área Comercial y Captaciones.• Dependencia del proveedor externo del sistema informático financiero.• Cobertura únicamente en el Sector de Quito• No existe el impulso adecuado de los actuales productos de ahorro e inversión.• Dependencia del financiamiento externo para mantener un crecimiento sostenido.	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Mayor intervención del Estado para limitar la generación de ingresos financieros.• Políticas económicas que puedan incrementar el Índice de Precios al Consumidor.• Sensibilidad a posibles suspensiones de las líneas de crédito.• Banca de segundo piso sujeto a las disposiciones del Estado.• Facilidad para la nueva creación de cooperativas que roben mercado.• Tasas de interés fijadas los gobiernos de turno a través del Banco Central de acuerdo a la política económica vigente.

Fuente: Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor



Capítulo III

3. Análisis De La Situación Económica Financiera De La Cooperativa Alianza Del Valle

3.1. Estructura Financiera de Estados Financieros

El análisis de los estados financieros fundamentales (Balance General y Resultados) permite a la institución financiera conocer la situación económica actual que en conjunto con el análisis histórico de las cuentas más representativas que lo conforman, permite generar escenarios futuros que luego de analizarlos correctamente, fundamenta la implementación de estrategias al corto, mediano y largo plazo.

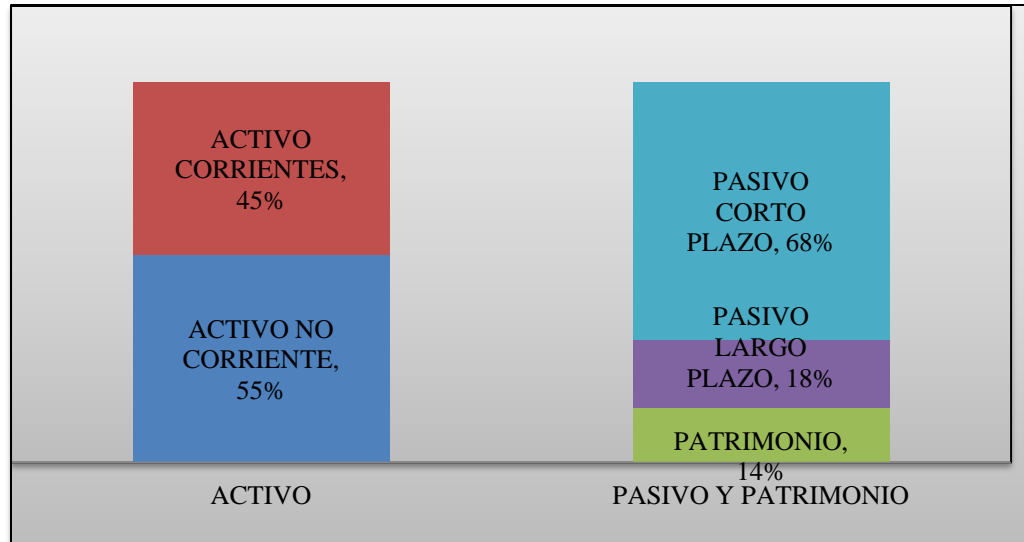
3.1.1. Estructura del Balance General.

La estructura financiera del balance general de la cooperativa Alianza del Valle permite evidenciar que existe una deficiencia en su composición de sus activos corrientes por lo que al existir una mayor proporción de pasivos corrientes, la institución no podría cubrir sus obligaciones en el corto plazo únicamente con las operaciones diarias, por lo cual para cubrir este descalce necesariamente, tiene que recurrir al financiamiento externo de largo plazo, a fin que los recursos recibidos permita cancelar las obligaciones de corto plazo.

En el gráfico siguiente, se presenta la composición del balance general:



Gráfico N° 3. 1 Estructura Financiera Balance General 2012



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

La situación presentada en el gráfico anterior es la más normal dentro del contexto de instituciones financieras, puesto que la principal fuente de fondeo corresponde a las obligaciones con el público de corto plazo, las mismas que de acuerdo con las expectativas de cada cooperativa, se establece el plazo a colocarlas en la cartera de crédito convirtiendo estas, en activos circulantes, pero de largo plazo, permitiendo así que cada institución financiera aplique las medidas necesarias que le permitan generar los recursos necesarios para cubrir con las mencionadas obligaciones.

La cooperativa Alianza del Valle, se caracteriza por su participación en el sistema financiero como una institución muy rentable, la misma que se sustenta por la agresiva participación de su cartera de crédito, por lo cual debe buscar alternativas de



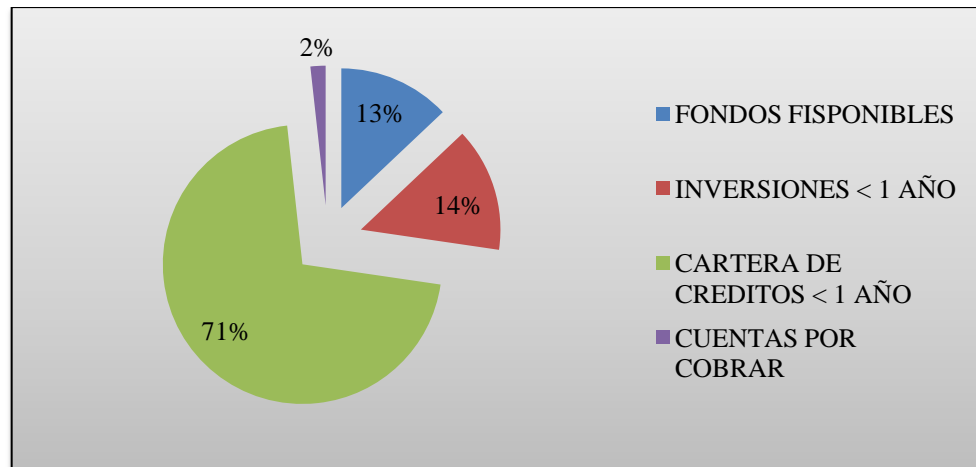
financiamiento a bajo costo, que le permita mantener su rentabilidad y pueda cubrir sin problemas sus obligaciones pendientes.

Actualmente no existe una estructura financiera ideal para las cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador, puesto que cada una de ellas posee varios factores del mercado que determinan cual debe ser la composición de las cuentas del balance general, considerando su tamaño, localización, fuente de financiamiento y sector social al que satisfacen.

3.1.1.1. Distribución de cuentas del balance general

El activo corriente de la cooperativa está compuesto de la siguiente manera.

Gráfico N° 3. 2 Composición de activos corrientes



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor



La cuenta principal en los activos corrientes de la institución es la cartera de créditos razón por la cual la institución puede generar ingresos suficientes para cubrir sus obligaciones principales como se analizará posteriormente, la cooperativa no posee un valor concentrado en fondos disponibles por la misma razón de ser más productivos colocando la mayor cantidad de recursos en la cartera de créditos a fin de ser mucho más rentables. Bajo esta concepción la institución no ha podido mejorar su liquidez, ya que como se mencionó anteriormente, las cooperativas de ahorro y crédito, se fondean por dos lados:

- Por el activo: A través de la cartera de créditos.
- Por el pasivo: A través de las obligaciones con el público.

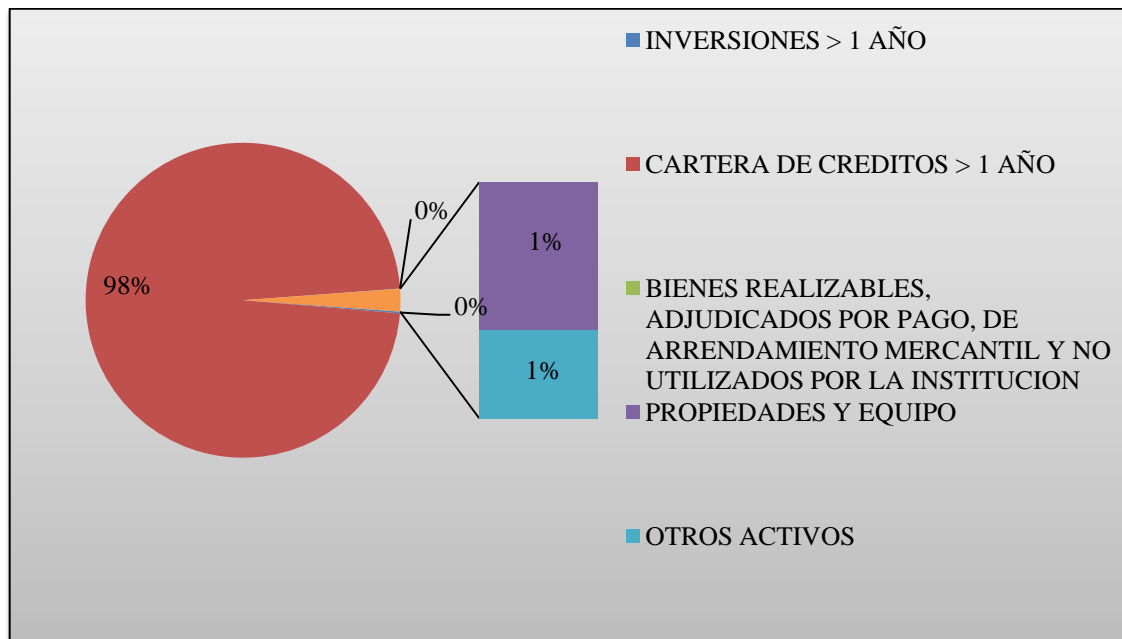
La cooperativa dentro de su gestión ha buscado evitar que el dinero que disponga en cada período, se vuelva improductivo, en el análisis evolutivo posterior se evidenciará el crecimiento de la cartera de crédito y la reducción de los fondos disponibles con lo cual se podrá mantener esta afirmación.

Por otro lado para toda institución financiera es muy importante mantener un buen nivel de participación de las inversiones dentro del balance, ya que las mismas permiten a la institución mantener los excedentes de fondos de una manera productiva y rentable, así como también considerarse estas como reservas líquidas utilizables para momentos de estrés financiero.



Dentro de las cuentas que conforman el activo no corriente se distribuyen de la siguiente manera:

Gráfico N° 3. 3 Composición activo no corriente



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

La composición del activo no corriente se encuentra como su principal cuenta la cartera de crédito con vencimiento mayor a un año, siendo la que representa el 98% de la misma, considerando que al ser una institución financiera esta debe ser el mayor activo productivo.

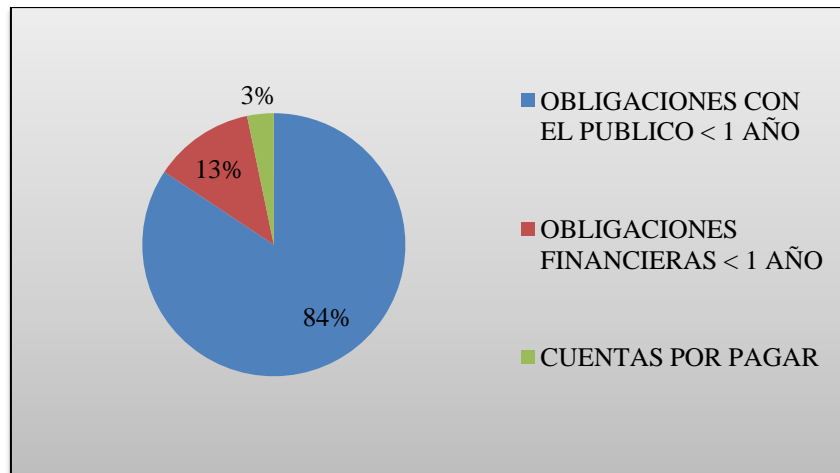


La cartera de créditos con una alta concentración en los activos de realización no inmediata corresponde como efecto de la sensibilización de las políticas de crédito realizada por la institución lo que le ha permitido acceder a la producción de nuevos créditos con mayor facilidad.

Dentro de los activos no corrientes, no existe participación considerable de inversiones de largo plazo, puesto que para el giro del negocio, la cooperativa no invierte por más de 120 días, a fin de ir calzando sus posiciones de liquidez en cada vencimiento.

En cambio por el lado del pasivo la mayor concentración se encuentra en el pasivo de corto plazo compuesta por las cuentas que se presenta en el gráfico 3.4 siguiente:

Gráfico N° 3. 4 Composición del pasivo de corto plazo



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle

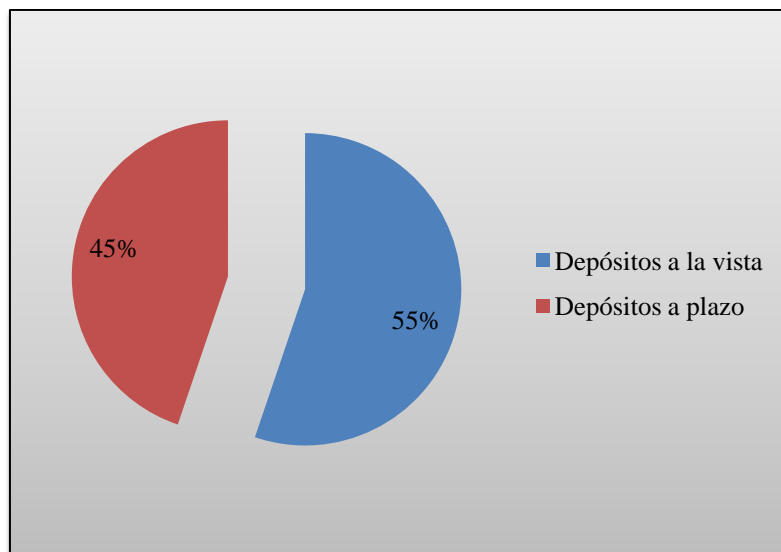
Elaborado: Autor



El gráfico se puede observar que la principal fuente de financiamiento corresponde a las obligaciones con el público, cuenta que se encuentra conformada por depósitos a la vista, depósitos a plazo fijo y depósitos restringidos, (considerado como depósito de largo plazo). Este grupo de cuentas permite a la institución tener financiamiento continuo por lo cual es muy importante que se planteen mejoras en el área de captaciones a fin de potencializar esta fuente de ingreso.

La composición de las obligaciones con el público se encuentra de la siguiente manera:

Gráfico N° 3. 5 Composición de Obligaciones con el Público



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

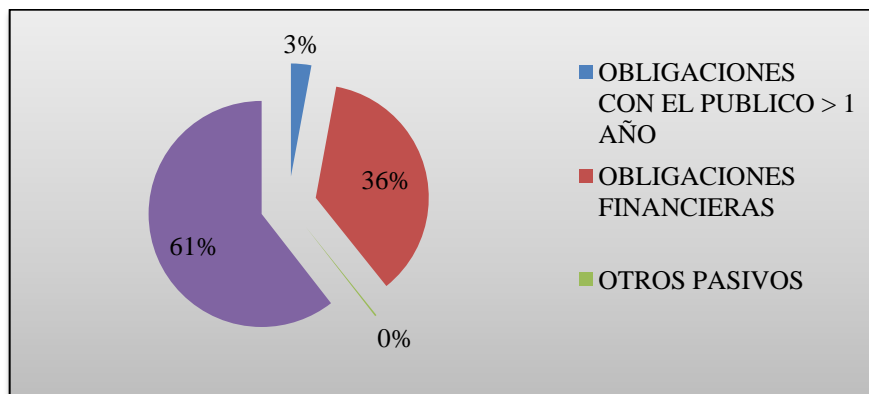


Existe la mayor participación en los depósitos a la vista lo que permite a la institución obtener un financiamiento a directo y a bajo costo, es importante indicar que de acuerdo a lo indicado en el capítulo dos que el 50% de las cuentas efectivas permanecen inmovilizadas, el 50% restante participa activamente en el financiamiento de la cooperativa.

La participación en los depósitos a plazo es muy importante para la cooperativa, ya que a pesar que tiene un costo superior al que de los depósitos a la vista, permite planificar de manera controlada la salida de fondos de la institución en el caso de cancelaciones de inversiones, con lo cual se puede controlar el riesgo de liquidez en tiempos futuros.

La composición de los pasivos de largo plazo se encuentra de la siguiente manera:

Gráfico N° 3. 6 Composición de Pasivos a Largo Plazo



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor



La participación principal son los depósitos restringidos los mismos que son considerados de largo plazo porque son los encajes de crédito que podrán ser retirados al vencimiento de la operación activa de crédito. Seguido por la participación de obligaciones financieras las mismas que han permitido a la cooperativa, cubrir sus posiciones negativas para sostener la colocación de crédito.

El financiamiento externo a través de programas del estado, es beneficioso para la institución dentro del contexto financiero, ya que las tasas pagadas se encuentran por debajo del sistema, además de ayudar a la institución a mejorar sus indicadores de liquidez estructural al ser créditos financiados por plazos superiores a un año.

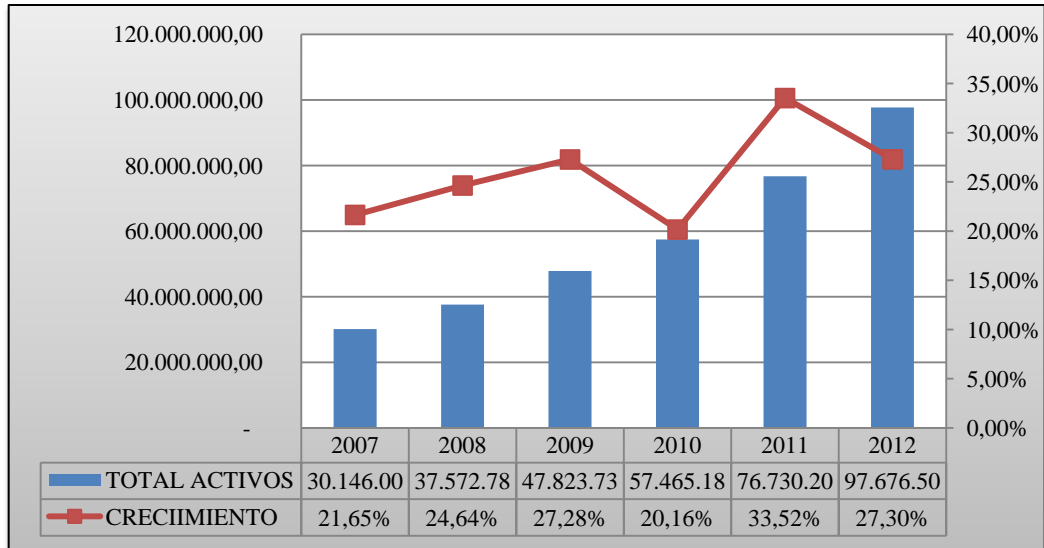
3.1.1.2. Evolución Histórica de las Cuentas del Balance General

3.1.1.2.1. Crecimiento de Activos

El crecimiento de activos para toda institución financiera constituye un indicador fundamental para medir la gestión realizada sobre la misma. En el gráfico N°3.7, presenta la evolución de los activos a partir del año 2007:



Gráfico N° 3. 7 Evolución de activos



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

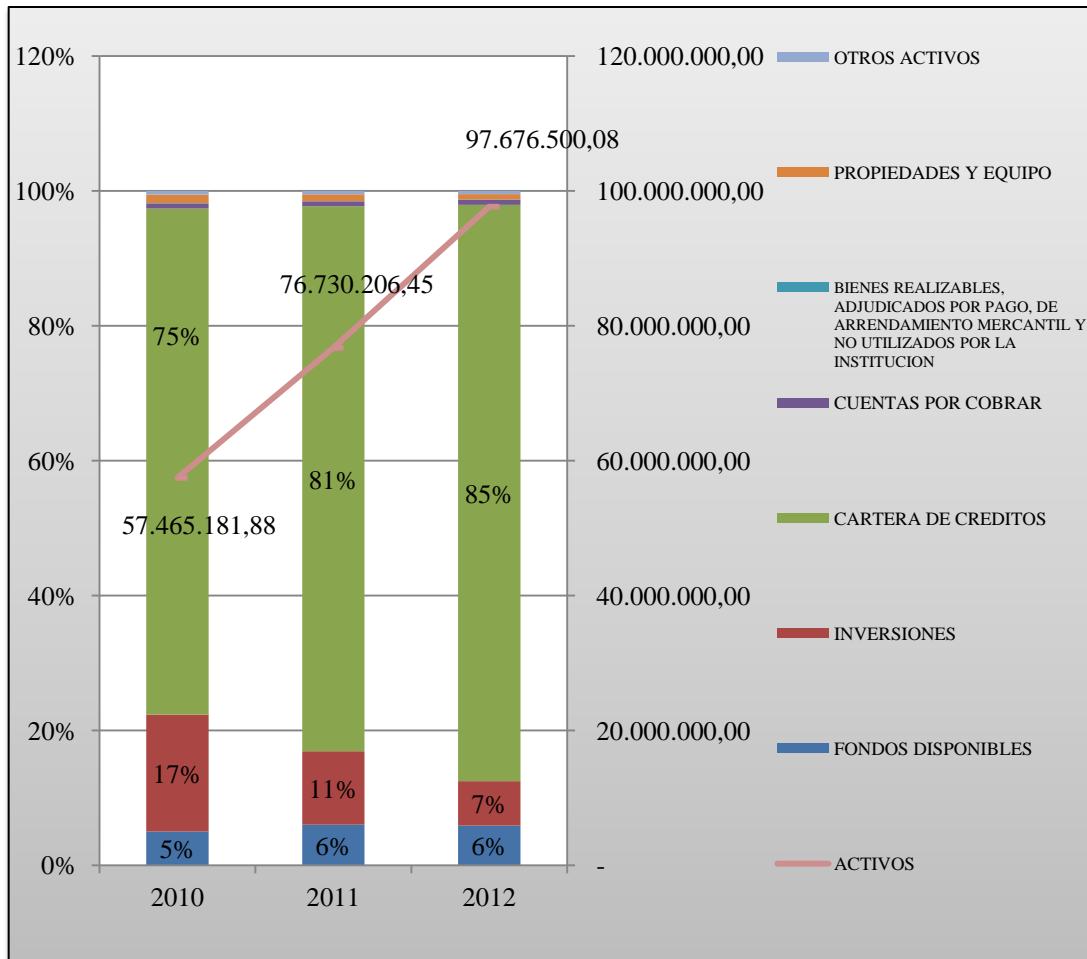
Elaborado: Autor

La correcta administración de la cooperativa Alianza del Valle ha permitido proyectar entre sus socio/clientes una imagen positiva, demostrando la solidez y seguridad que actualmente mantiene. Ha permitido a la institución crecer en el lapso de 6 años un 224%, por lo cual de mantenerse esta tendencia, la institución rápidamente podrá conformar el grupo de cooperativas medianas o grandes del ser el caso.

El gráfico 3.8, muestra el crecimiento de la institución en los tres últimos años, indicando la conformación del activo por su grupo de cuentas, en el cual se puede evidenciar a través de qué cuenta se ha logrado obtener un crecimiento muy rápido.



Gráfico N° 3. 8 Conformación de Activos 2010 - 2012



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

En la gráfica, podemos evidenciar que el principal factor de crecimiento de la cooperativa ha sido por la colocación de la cartera, la misma que ha afectado el monto mantenido como reservas en el portafolio de inversiones. El crecimiento del activo en los últimos años ha sido agresivo con lo cual es evidente la intención administrativa de

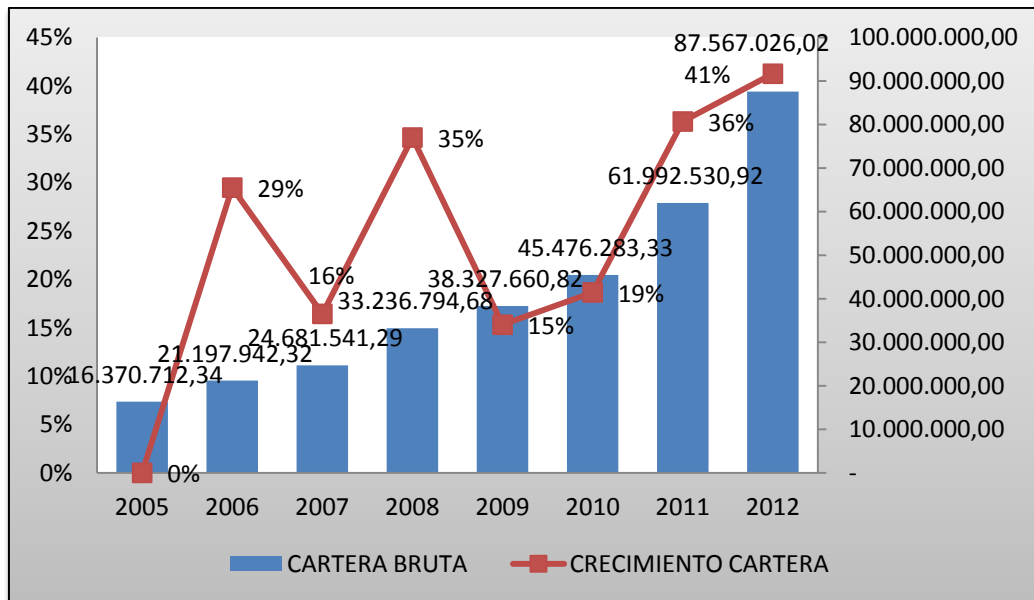


la cooperativa para buscar una mayor rentabilidad, por lo cual el pasivo debería crecer en la misma porción que el activo, además de fortalecer el patrimonio para cubrir de ser el caso los riesgos que la actividad financiera demanda.

La cooperativa Alianza del Valle pretende para el 2017, conformar un total de activos por cerca de los USD. 200.000,00, con lo cual debe mantener su solidez y rentabilidad ya que como hemos visto la principal forma de crecimiento par la institución es a través de la colocación de cartera.

La evolución de la cartera se presenta en el gráfico N° 3.8 siguiente:

Gráfico N° 3. 9 Crecimiento Cartera de Crédito



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor



La colocación de cartera en los años 2011 y 2012 ha crecido sobre los 15 millones de dólares con lo cual es necesario que la cooperativa pueda generar los suficientes ingresos para sostener este porcentaje de colocación, sin poner en riesgo sus posiciones de liquidez. Es evidente que en el sistema financiero no existe una tendencia de crecimiento ya que el mismo depende las políticas económicas que aplica cada régimen de gobierno, lo cual representa mayores o menores ingresos para la institución.

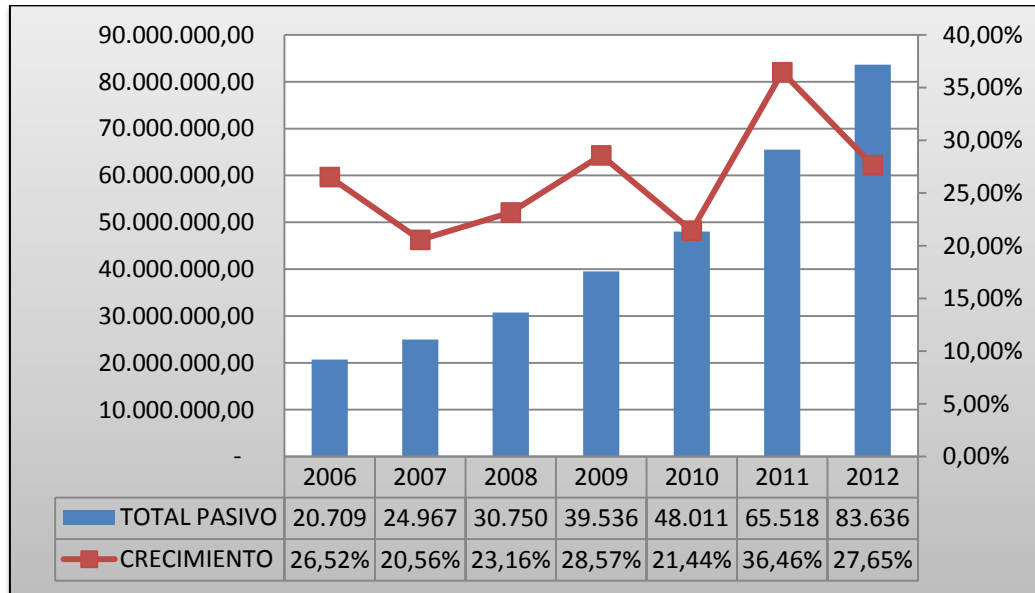
3.1.1.2.2. Crecimiento de Pasivos

El crecimiento del pasivo constituye un factor de vital importancia para la institución puesto que el mismo permite el financiamiento de los activos, con lo cual se puede generar los ingresos suficientes para cubrir todas las obligaciones pendientes.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución que ha tenido los pasivos de la cooperativa:



Gráfico N° 3. 10 Evolución del Pasivos 2006- 2012



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

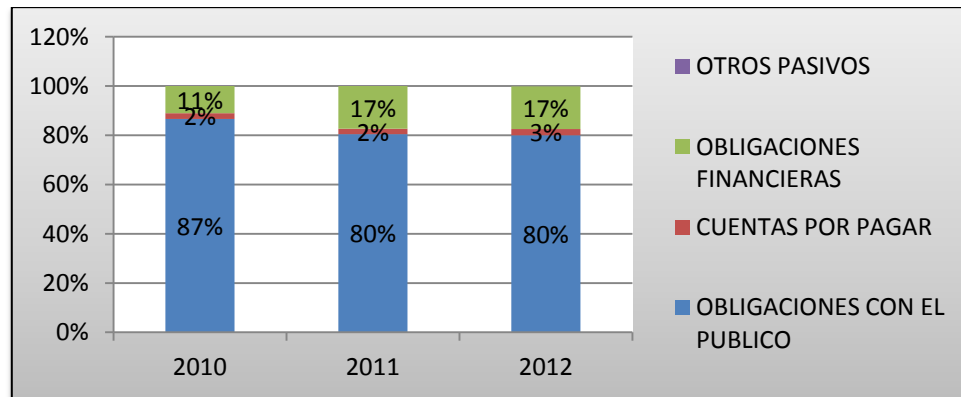
Elaborado: Autor

Como se puede observar en el gráfico la tendencia de crecimiento del pasivo es positiva cada año, lo que permite proyectar un mayor crecimiento para los próximos años, con lo cual la cooperativa puede financiar sus objetivos de crecimiento agresivo, pero es importante considerar que por la elevada colación de cartera evidenciada en el gráfico 1,8 y que a febrero 2013 la cartera de créditos se mantiene en 85% del total del activo, el pasivo debe intentar crecer y mantenerse en los mismos niveles a fin de poder soportar la colocación a plazos superiores a un año, sin poner en riesgo las posiciones de liquidez que se presente en cada período, debido a que la cartera de créditos represente el 102% de la suma de las obligaciones con el público más las obligaciones financieras,



es decir el pasivo sujeto a devolución inmediata se encuentra comprometido en el negocio.

Gráfico N° 3. 11 Composición del Pasivo 2010-2012



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

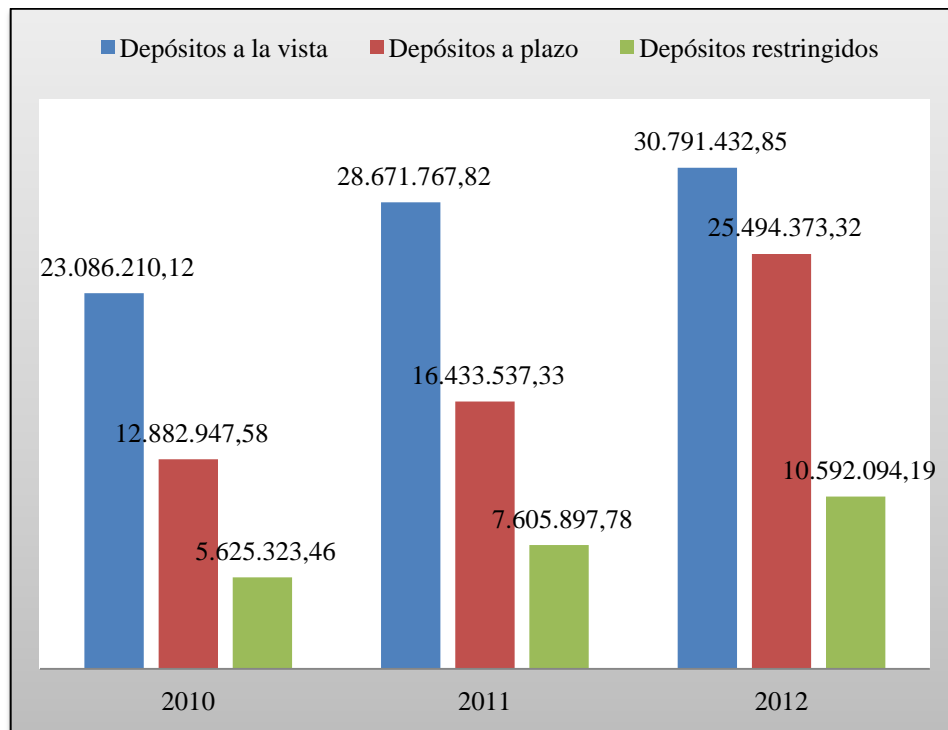
En el gráfico anterior se puede evidenciar que existe una reducción de las obligaciones con el público en la composición de la estructura del pasivo en un 7% en el 2012 respecto de la estructura del 2010, la misma que ha sido cubierta en la misma proporción por las obligaciones financieras, con lo cual se evidencia la dependencia de la institución de recurrir al financiamiento externo como principal alternativa de fondeo, al no poseer una estructura de captaciones definida.

Por otro lado las obligaciones con el público la principal cuenta es depósitos a la vista pero como se puede apreciar en el grafico siguiente, los depósitos a plazo fijo han sido gestionados de mejor manera por lo que forman parte importante del balance,



crecimiento que se da principalmente por captaciones en certificados de depósito de clientes institucionales como son las cooperativas de ahorro y crédito, fondos de cesantía y empresas privadas.

Gráfico N° 3. 12 Evolución de Obligaciones con el Público 2010 – 2012



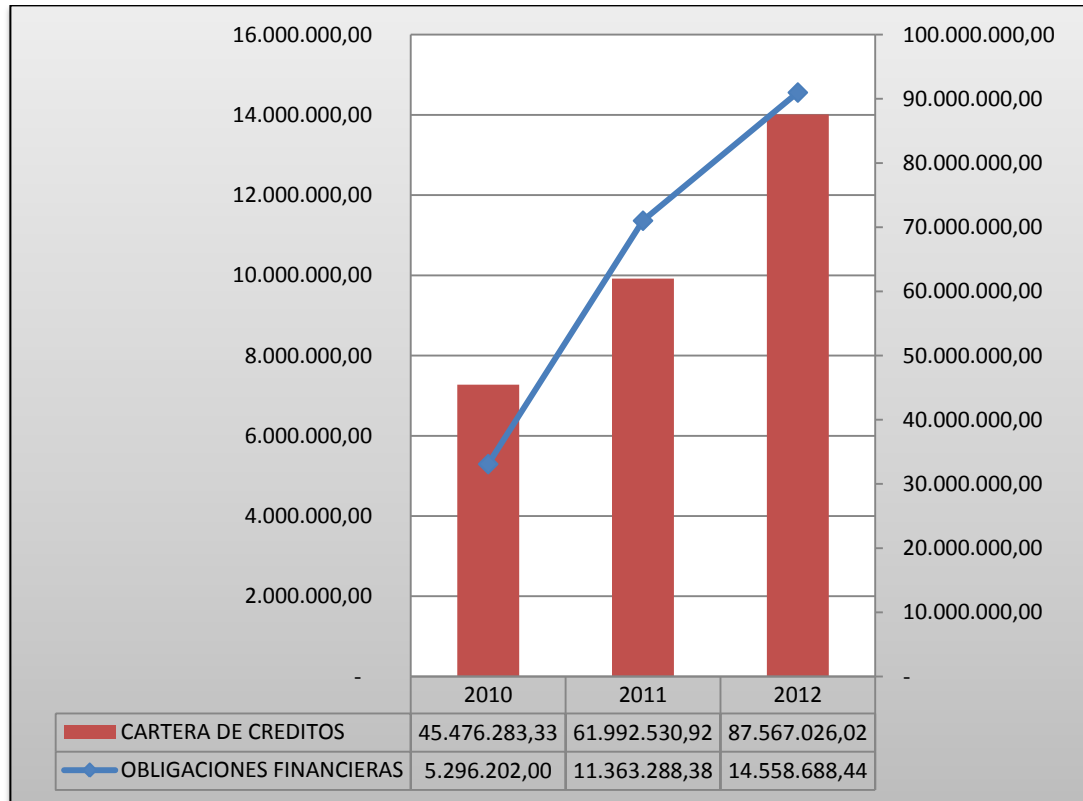
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

Por otro lado en el siguiente gráfico muestra la relación que existe entre el crecimiento de la colocación de la cartera de créditos y el crecimiento del financiamiento a través de la banca de segundo piso.



Gráfico N° 3. 13 Relación Cartera de Créditos Vs Obligaciones Financieras



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

La relación que existe en el año 2010 entre las obligaciones financieras para la cartera de créditos es del 12%, mientras que para el año 2011 y 2012 la relación incrementa al 18%, sin embargo este crecimiento no ayudó a mejorar la composición del financiamiento, pues si bien se contó con mayores fondos para colocarlos en créditos, la cartera de créditos y las obligaciones financieras crecieron en la misma proporción, lo que demuestra una alta dependencia del financiamiento externo para cumplir con los objetivos de crecimiento de la cooperativa.



3.1.1.2.3. Crecimiento del Patrimonio

El patrimonio tiene una vital importancia dentro de las instituciones financieras, si el mismo se encuentra fortalecido acorde al crecimiento de la institución puesto que el mismo tiene tres objetivos principales que son: (Richardson, Sistema de monitoreo Perlas, 2001)

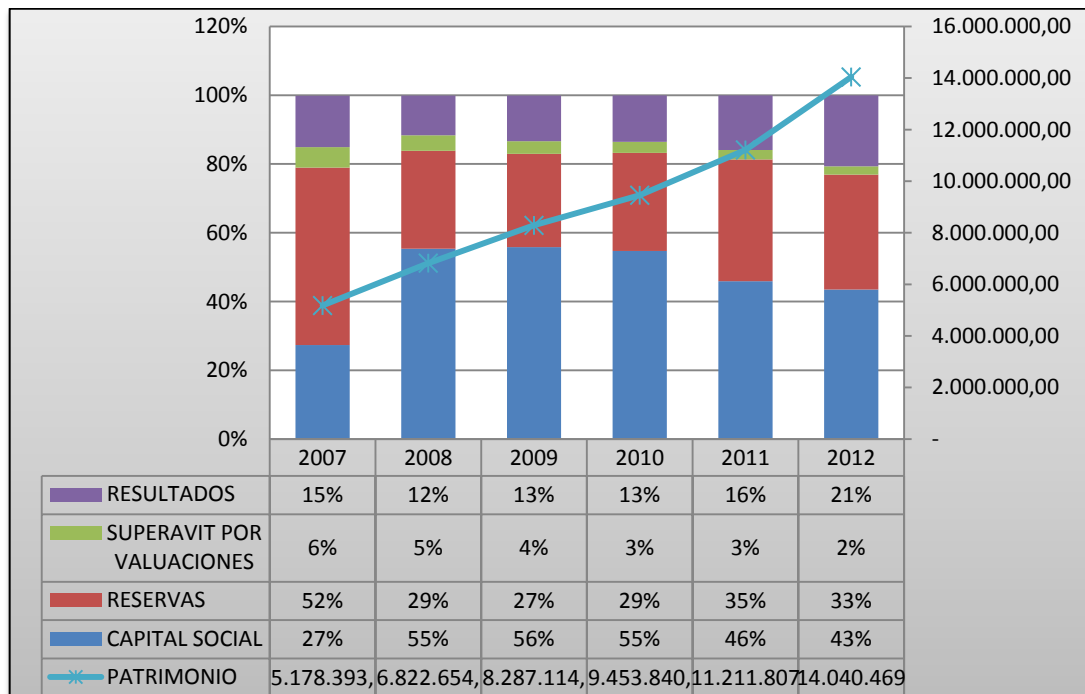
- Financiar activos improductivos
- Mejorar ganancias
- Absorber pérdidas

La cooperativa Alianza del Valle ha logrado el fortalecimiento del patrimonio, principalmente a través del crecimiento de las utilidades en cada período económico, sin embargo este crecimiento no es suficiente, para lograr la consolidación de la estructura patrimonial de la cooperativa, debido a que el incremento del capital social no es por mayores aportaciones de los socios, sino por el impacto de la capitalización anual de las utilidades, constituyéndose un riesgo el movimiento de los socios sea por retiro definitivo o por modificación de las políticas del manejo de los certificados de aportación que en su conjunto constituyen el capital social de la cooperativa. Lo cual afectaría negativamente los indicadores de solvencia patrimonial, por esta razón la cooperativa puede cubrir este riesgo al aplicar el artículo 50 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria que establece:



“El Fondo Irrepartible de Reserva Legal lo constituyen las cooperativas para solventar contingencias patrimoniales, se integrará e incrementará anualmente con al menos el cincuenta por ciento (50%) de las utilidades y al menos el (50%) de los excedentes anuales obtenidos por la organización. No podrá distribuirse entre los socios, ni incrementos sus certificados de aportación, bajo ninguna figura jurídica, y podrá ser distribuido exclusivamente al final de la liquidación de la cooperativa de acuerdo con lo que resuelva la Asamblea General”.

Gráfico N° 3. 14 Composición Histórica del Patrimonio



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

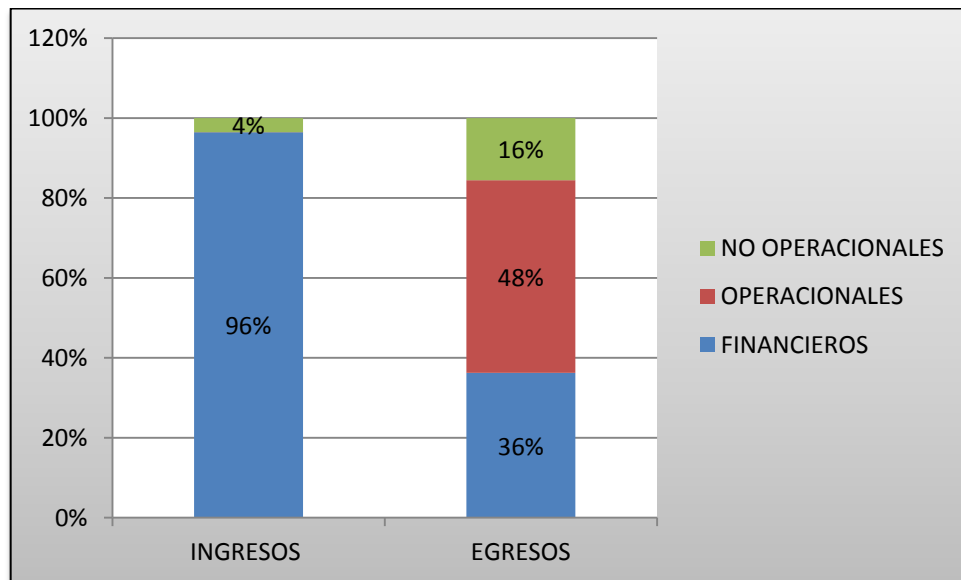


3.1.2. Estructura del Estado de Resultados.

La estructura del estado de resultados permite conocer la distribución de ingresos y egresos identificándolos como operacionales, no operacionales y financieros. Para la cooperativa la principal fuente de ingresos son los intereses financieros obtenidos por la concesión de créditos, de la misma manera permite evidenciar si los ingresos financieros pueden cubrir los costos de financiamiento y los gastos de operación que debe incurrir la institución para su correcto funcionamiento.

El siguiente gráfico muestra la distribución del estado de resultados:

Gráfico N° 3. 15 Distribución del Estado de Resultados 2012



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle



Elaborado: Autor

La estructura de ingresos que actualmente posee la cooperativa se caracteriza en la concentración de créditos en el segmento de consumo, con una participación del 56% respecto del total de la cartera, los mismos que de acuerdo al análisis de recuperación de cartera se cumplen en los plazos establecidos, con lo que permite a la cooperativa recuperar la cartera colocada más los interés generados por las condiciones a las cuales fue concedido cada crédito, situación que surge como efecto del correcto análisis crediticio, a fin de colocar créditos con niveles de riesgo bajo, con lo que se puede cubrir a tiempo las obligaciones adquiridas para el financiamiento de las operaciones diarias.

En el siguiente cuadro muestra el promedio de días de mora en cada Segmento de cartera:

Tabla N° 3. 1Promedio Días de Mora Por Segmento de Crédito

Segmento	Partic Cartera	Promedio Dias mora
CONSUMO	56%	14,01
MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	26%	19,48
MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	16%	21,92
MICROCREDITO MINORISTA	1%	39,21
VIVIENDA	2%	22,17

Fuente: Business Object Coac. Alianza del Valle

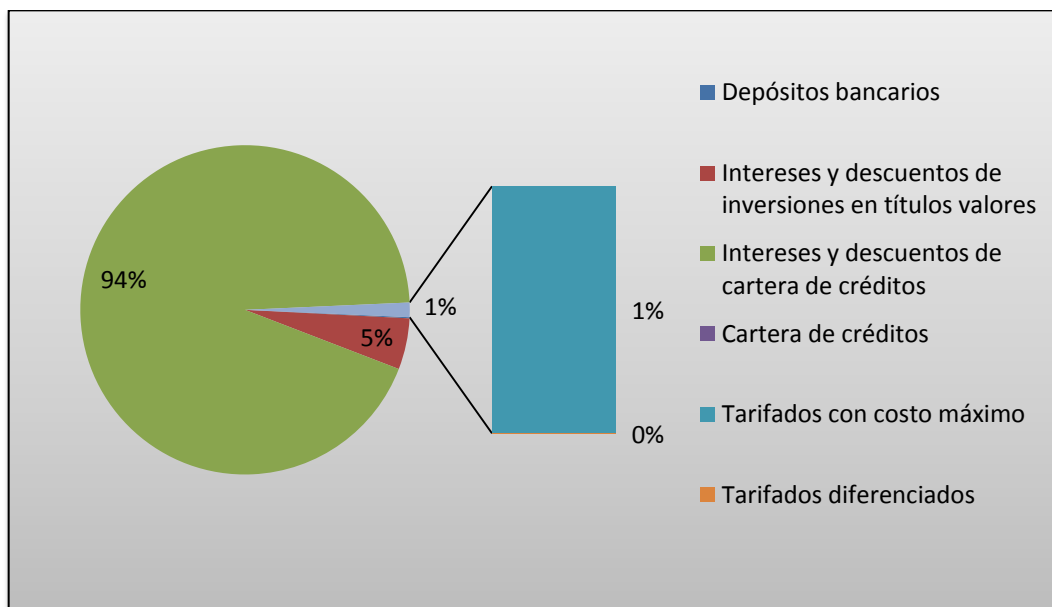
Elaborado: Autor



3.1.2.1. Distribución de cuentas del Estado de Resultados

Los ingresos financieros se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

Gráfico N° 3. 16 Distribución de ingresos financieros



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

El principal fuente de ingresos corresponde a los intereses generados por la colocación de la cartera de créditos con lo cual es muy importante controlar en todo momento que la morosidad de la institución siempre se encuentre lo más bajo posible. El 5% del total de ingresos corresponde a los intereses generados por el portafolio de

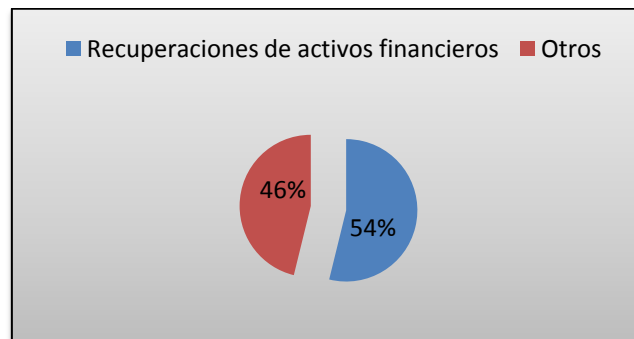


inversiones, con lo cual la institución continua generando intereses a través de los excedentes de efectivo que dispone en cada período.

El gráfico anterior permite mostrar que la institución mantiene la mayor cantidad de activos en inversiones que le permitan generar mayores ingresos con lo cual puede ser más eficiente y rentable para sus socios.

Los ingresos no operacionales se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

Gráfico N° 3. 17 Distribución de Ingresos No Operacionales



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle

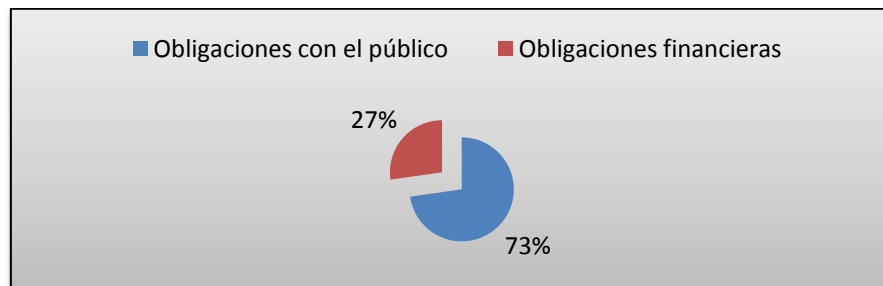
Elaborado: Autor

En este grupo de cuentas se encuentra conformado por la recuperación de activos financieros, principalmente por la cartera castigada que es recuperada. La otra parte que conforma esta cuenta corresponde a los ingresos por reversión de provisiones realizadas para cubrir activos en riesgo.



La cuenta de gastos financieros se encuentra conformada por los intereses causados en obligaciones con el público y en obligaciones financieras.

Gráfico N° 3. 18 Composición Intereses Causados

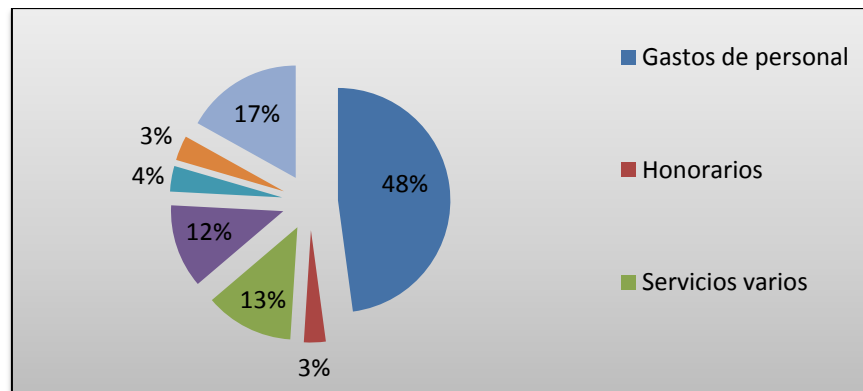


Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

La cuenta de gastos operacionales, se encuentra distribuida de la siguiente manera:

Gráfico N° 3. 19 Composición de Gastos Operacionales



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle



Elaborado: Autor

Los gastos operacionales, representan el 48% del total de los gastos de la institución, siendo la principal cuenta dentro de este grupo el gasto de personal con el 48% de participación, a pesar de ser alta la participación, estos se manejan dentro de parámetros adecuados en función de los resultados de la capacidad operativa del personal y corresponden a un crecimiento programado de personal a fin de cubrir las áreas de gestión relevantes para la institución.

En el siguiente gráfico muestra el gasto de personal con su crecimiento anual.

Tabla N° 3. 2 Crecimiento de Gasto de Personal 2010 – 2012

AÑO	G. PERSONAL	CRECIMIENTO ANUAL	% PARTIC GASTOS
2009	1.106.451,72		43%
2010	1.376.454,55	24,40%	46%
2011	1.764.098,80	28,16%	48%
2012	1.954.345,83	10,78%	48%

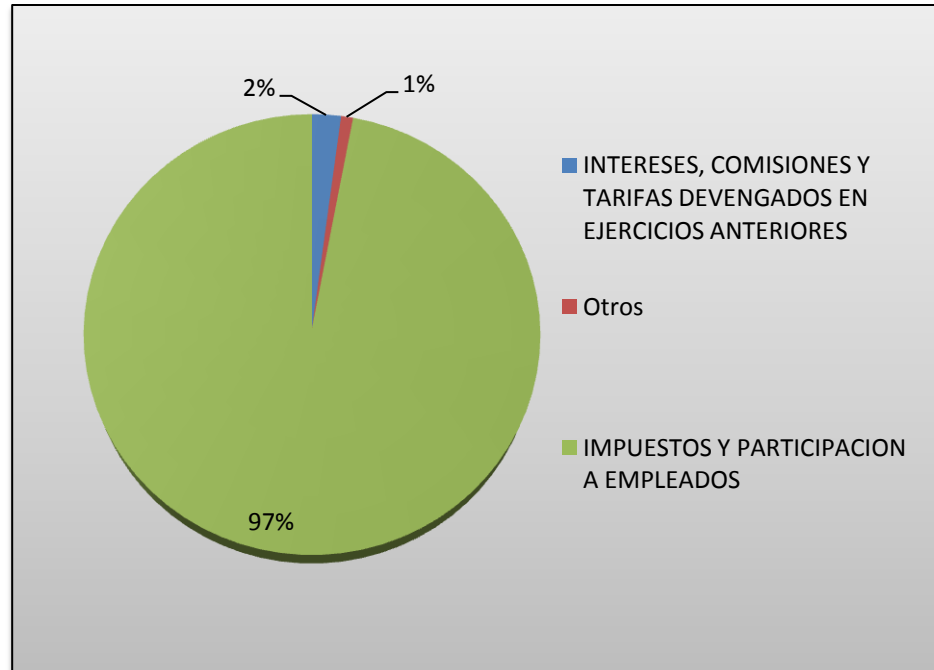
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

En los gastos no operativos se encuentran las siguientes cuentas:



Gráfico N° 3. 20 Composición Gastos No Operacionales



Fuente: Balance General Coac. Alianza del Valle

Elaborado: Autor

La principal cuenta en el grupo de gastos no operacionales, corresponde a la cuenta de impuestos y participación de empleados, cuenta representativa por los excelentes resultados obtenidos en el periodo 2012.

3.1.2.2. Histórico de las principales cuentas del Estado de Resultados

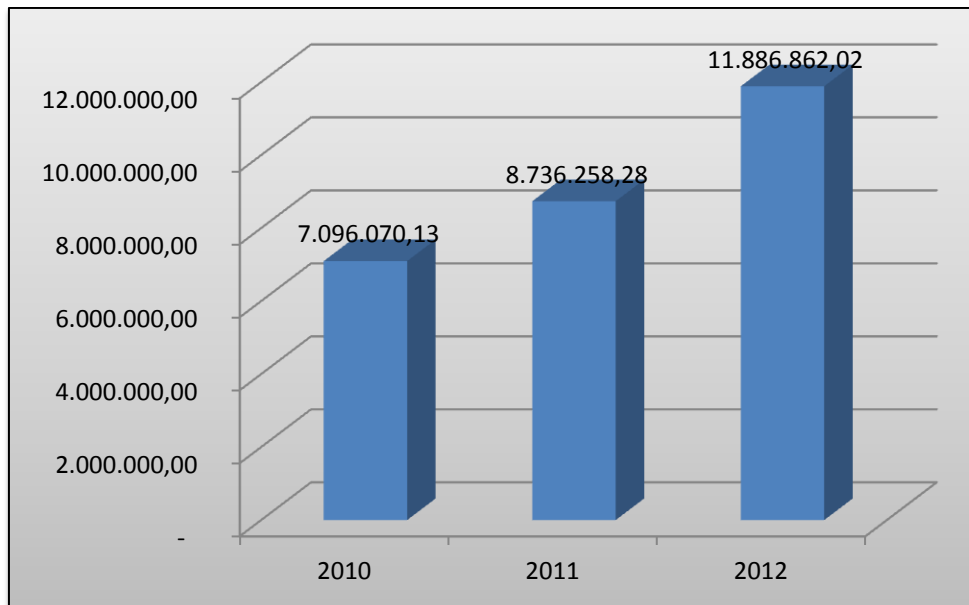
La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle en estos últimos años se ha caracterizado por la correcta administración en todos sus niveles, con lo cual le ha



permitido generar mayores utilidades cada año, principalmente por los ingresos obtenidos por los intereses en los créditos otorgados.

En los siguientes gráficos se presenta la evolución que han mostrado las principales cuentas del estado de resultados:

Gráfico N° 3. 21 Evolución de Intereses Causados y Ganados



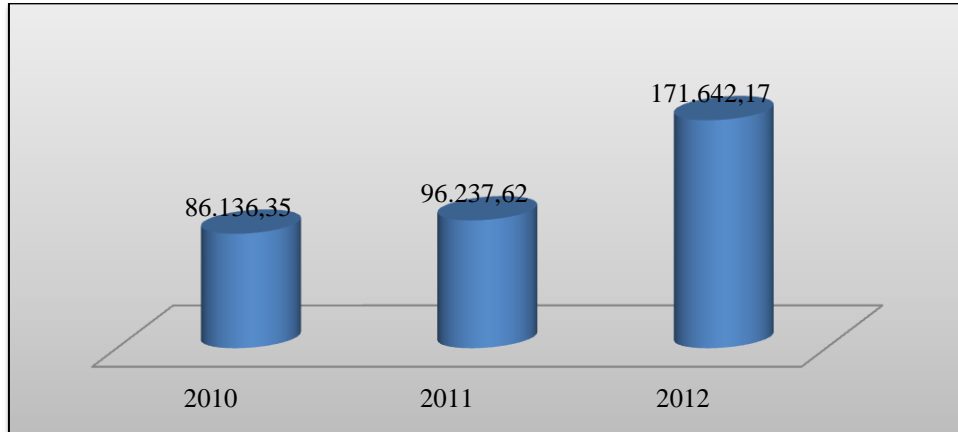
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

Los intereses y descuentos ganados respecto del año 2010 se han incrementado en un 67%, principalmente por los intereses de crédito y los intereses de obtenidos como rendimientos en el portafolio de inversiones.



Gráfico N° 3. 22 Evolución Ingresos por Servicios

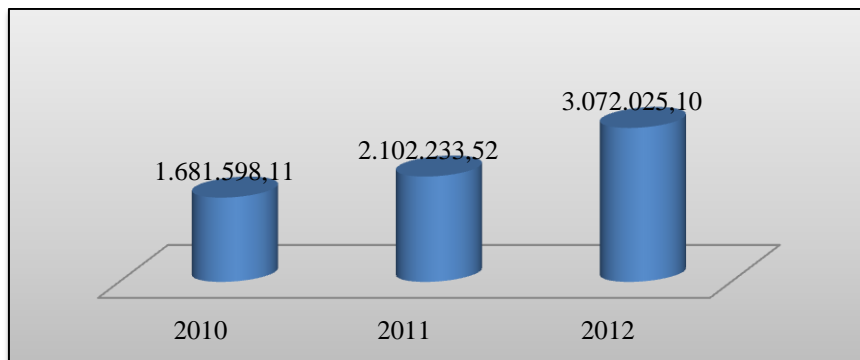


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

Ha existido un incremento en ingresos por servicios aproximadamente del 99,26%, respecto del 2010, básicamente por la participación de la cooperativa en la suscripción de contratos para la prestación de servicios no financieros, que contribuyan a facilitar y cumplir con los requerimientos de los socios/clientes.

Gráfico N° 3. 23 Evolución Gastos Intereses Causados



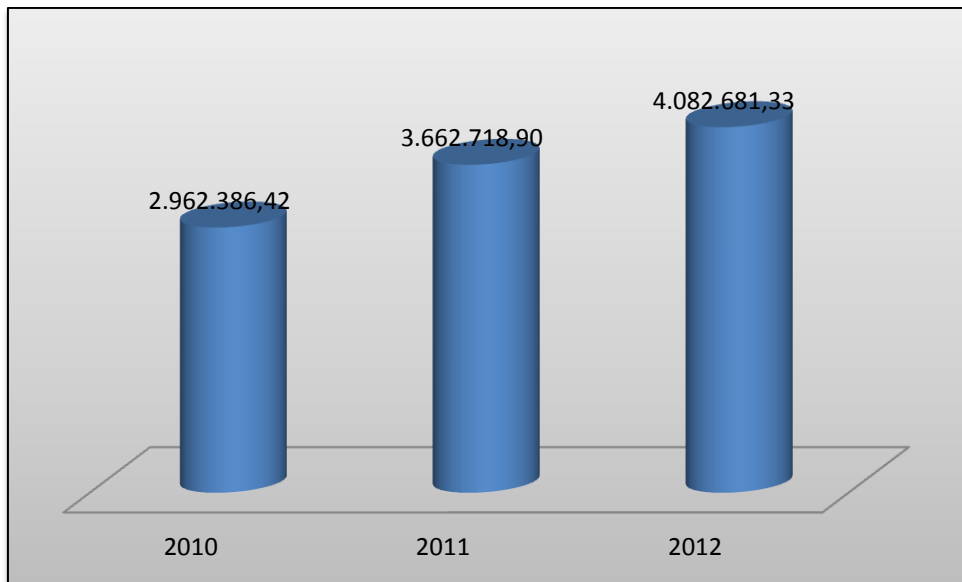
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor



El incremento en el gasto de intereses causados en el año 2012 se presenta en un 82.68%, respecto del año 2010, principalmente por las operaciones de crédito activadas, requeridas para el adecuado funcionamiento de la cooperativa, debido a la falta de captaciones en cada período, lo cual hace necesario que la institución incremente su endeudamiento cada año, a fin de mantener su crecimiento requerido.

Gráfico N° 3. 24 Evolución Gastos de Operación



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

El incremento los gastos de operación es del 37,81%, respecto del 2010, básicamente por el incremento en personal de la institución, además de la implementación de remuneraciones variable para el área de crédito, así como el incremento de sueldo a todos los funcionarios de la institución.



3.2. Análisis Financiero Aplicado a Entidades del Sistema Financiero

3.2.1. Metodologías de análisis – Perlas y CAMEL.

3.2.1.1. Análisis PERLAS

La metodología PERLAS es un herramienta de análisis financiero empleado por el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito. Esta herramienta mide las operaciones de las cooperativas de ahorro y crédito en Protección, Estructura financiera Eficaz, Tasas de Rendimiento y Costos, Liquidez, Calidad de Activos y Señales de Crecimiento.

PERLAS permite cumplir con los siguientes objetivos básicos:

- Ayudar a la gerencia a encontrar soluciones rápidas y eficientes para solventar las deficiencias institucionales significativas.
- Usar criterios unificados en el uso de fórmulas y ratios financieros para cooperativas de ahorro y crédito.



-
- Generar información histórica y comparativa con otras cooperativas de ahorro y crédito de manera objetiva.

Este sistema de clasificación objetiva permite la discusión abierta de problemas con el consejo de administración y la gerencia. Es particularmente útil en las situaciones en que la cooperativa de ahorro y crédito recibe una clasificación baja, con lo cual evita la pérdida de tiempo en debates con puntos de vista de cada líder que administra la misma. (Richardson, Sistema de Monitoreo Perlas, 2011)

- Realizar análisis trimestrales o mensuales de todas las áreas claves de operación.

3.2.1.1.1. Componentes de PERLAS

3.2.1.1.1.1. Protección

La protección de activos es fundamental para la cooperativa de ahorro y crédito, la misma que mide: (Richardson, Sistema de monitoreo Perlas, 2001)

- La suficiencia de las provisiones para el total de cuentas incobrables por crédito de préstamos morosos.
 - La suficiencia de las provisiones para pérdidas de inversiones no reguladas.
-



Los indicadores para evaluar la protección son los siguientes:

Tabla N° 3. 3 Indicadores de Protección - PERLAS

Protección	Provisión para préstamos incobrables / Provisión requerida para préstamos con morosidad > 12 meses
	Provisión para préstamos incobrables / Provisión requerida para préstamos con morosidad < 12 meses
	Total castigo de préstamos con morosidad > 12 meses
	Castigo de préstamos/ Total cartera de Préstamos
	Castigos recuperados acumulados/ Castigos Acumulados
	Solvencia

Fuente: Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Elaborado: Autor



3.2.1.1.1.2.Estructura financiera eficaz

La estructura financiera de la cooperativa, permite establecer el potencial crecimiento de la misma. PERLAS establece una estructura financiera ideal para las cooperativas de ahorro y crédito.

Los indicadores para evaluar la evaluar la estructura financiera son los siguientes:

Tabla N° 3. 4 Indicadores de Estructura Financiera – PERLAS

Estructura Financiera	Prestamos netos / Total activo
	Inversiones Liquidas / Total activo
	Inversiones financieras / Total activo
	Inversiones no financieras / Total activo
	Depósitos de ahorros / Total activo
	Crédito externo / Total activo
	Aportación de socios / Total activo
	Capital institucional / Total activo
	Capital institucional neto/ Total activo

Fuente: Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Elaborado: Autor



3.2.1.1.1.3. Calidad de Activos

Permite evaluar los niveles de activos productivos e improductivos a fin de establecer parámetros para que los recursos financieros no permanezcan sin generar ingresos además de ocasionar un costo por ellos.

Los indicadores para evaluar la evaluar la calidad de activos son los siguientes:

Tabla N° 3. 5 Indicadores de Calidad de Activos – PERLAS

Calidad de Activos	Total morosidad de préstamos / Cartera de préstamos bruta
	Activos improductivos / Total activo
	(Capital institucional neto + Capital transitorio + Pasivos que no producen intereses) / Activos improductivos

Fuente: Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Elaborado: Autor

3.2.1.1.1.4. Tasas de rendimiento y costos

Este indicador permite medir el ingreso promedio de cada una de las cuentas productivas más representativas del balance, además de medir el costo promedio de las cuentas del pasivo y capital.

Los indicadores que me permiten evaluar las tasas de rendimientos y costos son:



Tabla N° 3. 6 Indicadores de Tasas de Rendimiento y Costos - PERLAS

Tasas de Rendimiento y Costos	Ingreso neto de préstamos / Promedio de cartera de préstamos
	Ingreso por inversiones líquidas / Promedio de inversiones líquidas
	Ingreso por inversiones financieras / Promedio de inversiones financieras
	Ingreso por inversiones no financieras / Promedio de inversiones no financieras
	Costo Financiero: Crédito Externo / Promedio de crédito externo
	Costo Financiero: Aportaciones de socios / Promedio de aportaciones de socios
	Margen Bruto / Promedio de activo total
	Gastos Operativos / Promedio de activo total
	Provisiones para préstamos incobrables / Promedio de activo total
	Ingreso o gastos extraordinarios / Promedio de activo total
Ingreso Neto / Promedio activo total	

Fuente: Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Elaborado: Autor



3.2.1.1.1.5.Liquidez

Este indicador permite revisar si la cooperativa dispone de los recursos suficientes para cubrir sus obligaciones de corto plazo así como el de mantener controlar las reservas liquidez, con lo cual se protege que la institución de no acumular demasiados activos improductivos que afecten la rentabilidad posteriormente.

Los indicadores que monitorean la liquidez son los siguientes:

Tabla N° 3. 7 Indicadores de Liquidez – PERLAS

Liquidez	$\frac{\text{(Inversiones líquidas + activos líquidos - cuentas por pagar a corto plazo)} / \text{depósitos de ahorro}}{\text{Reservas de liquidez} / \text{Depósitos de ahorro}}$
	$\frac{\text{Reservas de liquidez}}{\text{Depósitos de ahorro}}$
	$\frac{\text{Activos líquidos improductivos}}{\text{Total activo}}$

Fuente: Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Elaborado: Autor

3.2.1.1.1.6. Señales de crecimiento

Este indicador mide el crecimiento de cada una de las principales cuentas del balance, así como el crecimiento del número de socios.

Los indicadores a obtener en este punto son:



Tabla N° 3. 8 Indicadores Señales de Crecimiento – PERLAS

Señales de crecimiento	Crecimiento de préstamos
	Crecimiento de inversiones líquidas
	Crecimiento de inversiones financieras
	Crecimiento de inversiones no financieras
	Crecimiento de depósitos de ahorros
	Crecimiento de crédito externo
	Crecimiento de aportaciones socios
	Crecimiento de capital institucional
	Crecimiento de capital institucional neto
	Crecimiento del número de socios

Fuente: Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Elaborado: Autor

3.2.1.2. Análisis CAMEL

La metodología CAMEL permite a las instituciones financieras evaluar la solidez financiera con base al análisis de indicadores cuantitativos, principalmente en cinco áreas que son: Capital, Calidad de Activos, Capacidad Administrativa, Rentabilidad y Liquidez.



3.2.1.2.1. Capital

El objetivo principal de este grupo de indicadores es medir la solvencia financiera de la institución, estableciendo parámetros que permitan determinar que los riesgos incurridos se encuentran alineados con el capital y reservas para absorber posibles pérdidas.

Los indicadores que permiten analizar el capital se presentan en la tabla siguiente:

Tabla N° 3. 9 Indicadores de Capital - CAMEL

Capital	Cobertura Patrimonial Activos
	Patrimonio Técnico / Activos Ponderados por Riesgo
	Patrimonio Técnico Secundario / Patrimonio Técnico
	Primario

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

3.2.1.2.2. Calidad de Activos

Los activos constituyen los recursos económicos que dispone la institución financiera y se espera beneficien las operaciones futuras. En donde la evaluación de su composición y calidad, permite establecer estrategias adecuadas a fin de corregir puntos que afecten negativamente a la organización en el cumplimiento de sus obligaciones.



Los indicadores que permiten evaluar la calidad de activos se presentan en la siguiente tabla:

Tabla N° 3. 10 Indicadores de Calidad de Activos – CAMEL

Calidad de Activos	Morosidad Bruta Total
	Cobertura: $(\text{Morosidad Bruta} - \text{Provisiones}) / \text{Patrimonio}$
	Activos Improductivos / Total Activos
	Cobertura Cartera Riesgo

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

3.2.1.2.3. Manejo administrativo

La permanencia de las instituciones financieras dentro del sector, sin duda alguna depende en gran medida de la forma como están han sido dirigidas y de las políticas que se hayan implementado a través del tiempo. La administración se convierte en eje fundamental que, de llevarse a cabo correctamente permite alcanzar mayores niveles de eficiencia, sostenibilidad y crecimiento.

Los indicadores que permiten verificar el estado de la administración de la institución son los siguientes:



Tabla N° 3. 11 Indicadores de Manejo Administrativo - CAMEL

Manejo Administrativo	Gastos Personal / Activos Promedio
	Gastos Operativos / Activos Promedio
	Grado de Absorción

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

3.2.1.2.4. Rentabilidad

Las utilidades reflejan la eficiencia de la misma y proporcionan recursos para aumentar el capital y así permitir el continuo crecimiento. Por el contrario, las pérdidas o las ganancias insuficientes, o las ganancias excesivas generadas por una fuente inestable constituyen una amenaza para la sostenibilidad de la organización.

Existen dos indicadores que nos permiten determinar la rentabilidad:

Tabla N° 3. 12 Indicadores de Liquidez - CAMEL

Rentabilidad	Resultado Operativo / Activo Promedio
	Resultado Operativo / Patrimonio Promedio

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor



3.2.1.2.5. Liquidez

La liquidez en las instituciones financieras constituye un factor muy importante dentro de los indicadores financieros, pues este indicador permite establecer el nivel de fondos disponibles que dispone la institución frente a las obligaciones que debe cubrir en el corto plazo.

Los indicadores que analizan la liquidez son los siguientes:

Tabla N° 3. 13 Indicadores de Liquidez - CAMEL

Liquidez	Fondos Disponibles / Total Depósitos a corto plazo
	Liquidez Primera Línea
	Liquidez Segunda Línea

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

3.2.2. Indicadores a aplicar para el análisis, basado en Perlas y CAMEL

Tabla N° 3. 14 Indicadores PERLAS VS CAMEL

	PERLAS	CAMEL	INDICADORES A UTILIZAR
CAPITAL	No analiza el capital	Mide capacidad que tiene el patrimonio para cubrir riesgos inherentes de la institución	CAMEL



ESTRUCTURA FINANCIERA	Analiza la participación de las principales cuentas respecto del activo y propone una estructura ideal	No analiza la estructura financiera	PERLAS
CALIDAD DE ACTIVOS	Mide niveles de morosidad y participación de activos improductivos frente al activo	Mide niveles de morosidad y participación de activos improductivos frente al activo	PERLAS
MANEJO ADMINISTRATIVO	Se enfoca en los costos frente al activo total	Analiza los gastos frente al activo y patrimonio	CAMEL
LIQUIDEZ	Analiza los fondos disponibles frente a las obligaciones de corto plazo	Mide el nivel de fondos frente a las obligaciones de corto plazo de manera estructural	CAMEL
RENTABILIDAD	Mide rendimiento sobre el activo	Mide rendimientos sobre activos y Patrimonio	CAMEL

Fuente: SBS, Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Elaborado: Autor

3.2.2.1. Análisis de aplicación

3.2.2.1.1. Capital

El análisis realizado para evaluar el capital de la cooperativa con la metodología CAMEL, permite obtener los siguientes resultados:



Tabla N° 3. 15 Indicadores de Capital - Coac Alianza del Valle

NOMBRE DEL INDICADOR	2.010	COO PEQUEÑAS	2.011	COO PEQUEÑAS	2.012	COO PEQUEÑAS
SUFICIENCIA PATRIMONIAL						
(PATRIMONIO + RESULTADOS) / ACTIVOS INMOVILIZADOS	2 424,20	476,01	4 223,88	474,35	6046,55	394,94
PATRIMONIO TECNICO / ACT. Y CONTING. POND. RIESGO	20,15		17,92		17,76	
PATRIMONIO TECNICO SECUNDARIO / PATRIMONIO TECNICO PRIMARIO	29,62		34,95		41,61	

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

- La cobertura patrimonial de activos se encuentra en el 6.046,55%, indicador que permite evidenciar que ante las pérdidas por el deterioro total del activo improductivo, el patrimonio de la cooperativa puede absorberlo sin afectar al negocio en marcha. Este indicador supera al promedio del sector en un 1.431% lo cual es positivo para institución ya que le permite consolidar su posición en el sistema financiero popular y solidario. La solvencia de la cooperativa en el 2012 se incrementó en un 43% respecto del año 2011, principalmente por el incremento del patrimonio por la capitalización de los excedentes del año 2011, a pesar del deterioro de la cartera para microempresa, que incrementó su valor en el 89% lo cual generó un incremento en la cuenta de créditos incobrables, esta no ha afectado la solvencia de la institución por cuanto se puede evidenciar que en el sector la solvencia disminuyó del año 2011 al año 2012 mientras que en la cooperativa ocurrió lo contrario.



- El patrimonio Técnico de la cooperativa sobre el total de activos ponderados por riesgo se encuentra en el 17,76% lo que permite establecer que la institución mantiene una adecuada solvencia, que permite generar una mejor rentabilidad, la Superintendencia de Banco y Seguros establece que este indicador no debe ser inferior del 9%, con lo institución podría potencializar su crecimiento hasta llegar al nivel mínimo siempre que la estrategia de la cooperativa sea expandirse de manera agresiva y no conservadora.

- La cooperativa ha disminuido este indicador respecto del año 2010, debido principalmente al crecimiento de la cartera de créditos, de acuerdo al análisis realizado la institución puede crecer hasta los USD 150'000.000 con el mismo nivel de patrimonio que actualmente presenta, sin afectar los intereses de la misma, considerando que la capacidad de crecimiento del patrimonio de la cooperativa también viene dado por los resultados financieros que obtiene en cada período.

- La relación que existe entre el patrimonio técnico secundario respecto del patrimonio técnico primario, se encuentra en el 41,61%, el mismo que no debe superar del 50% de acuerdo a las recomendaciones realizadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, la cooperativa al encontrarse bajo este porcentaje le permite contar con los fondos suficientes para cubrir con el patrimonio sus posiciones en riesgo. Anualmente la cooperativa fortalece el patrimonio primario con la capitalización de excedentes del ejercicio económico, con lo cual



constituye un factor de riesgo, si la institución no genera los suficientes ingresos que le permita tener resultados positivos y si la colocación sigue en aumento, pensando únicamente en el crecimiento de la institución y no en la recuperación de la misma.

3.2.2.1.2. Estructura Financiera

El análisis de la estructura financiera de la cooperativa se lo ha realizado a través de la metodología PERLAS con lo que se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla N° 3. 16 Indicadores de Estructura Financiera - Coac Alianza del Valle

Estructura Financiera	Prestamos netos / Total activo	85,44%
	Inversiones Liquidas / Total activo	5,88%
	Inversiones financieras / Total activo	6,62%
	Depósitos de ahorros / Total activo	68,47%
	Crédito externo / Total activo	14,91%
	Aportación de socios / Total activo	6,25%
	Capital institucional / Total activo	8,13%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

- La participación de la cartera sobre el total de activos se encuentra en el 85,44%, esta participación permite a la cooperativa obtener los ingresos necesarios para cubrir con las obligaciones adquiridas. Este porcentaje supera al valor



recomendado por el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito en cinco puntos porcentuales, razón por la cual la institución ha perdido liquidez, ya que los créditos son entregados a plazos superiores a los 36 meses.

- La cooperativa mantiene inversiones líquidas del 5,88% respecto del activo total, lo que preocupa a la institución ya que por la concentración de fondos en cartera de créditos las cuentas que conforman los disponibles de la institución disminuye rápidamente.

- Las inversiones financieras respecto del activo total representa un 6,62%, importante participación del portafolio de inversiones que debe ser incrementado constantemente a fin que la institución cuente con reservas de libre disponibilidad que le permita ser utilizados en escenarios financieros que represente algún riesgo para la entidad

- Los depósitos de ahorro frente al total de activos es del 68,47%, participación que puede ser explotada de mejor, manera a fin de mantener un financiamiento de bajo costo. El crecimiento de las cuentas de ahorro viene dado principalmente por los desembolsos de crédito que se realiza en la última semana del mes.



- El porcentaje de participación de créditos externos en el total de activos se encuentra en el 14.91%, valor que se encuentra sobre el porcentaje que recomienda el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito que es máximo el 5%. Este porcentaje es una muestra de la alta dependencia hacia el crédito externo, ya que el nivel de captaciones de ahorro es mínimo.

- En los indicadores de aportes de socios y capital institucional sobre el total del activo se recomienda mantener niveles superiores al 10%, ya que esto permitirá que la cooperativa trabaje de mejor manera con recursos que no tienen costo antes que perder rentabilidad recurriendo al crédito de segundo piso para la efectiva gestión diaria, no se ha potencializado el patrimonio con mayores aportaciones de los asociados, ya que el crecimiento viene directamente por los resultados del período.

3.2.2.1.3. Calidad de activos

El análisis de la calidad de activos de la cooperativa se lo ha realizado a través de la metodología PERLAS con lo que se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla N° 3. 17 Indicadores de Calidad de Activos - Coac Alianza del Valle

Calidad de Activos	Total morosidad de préstamos / Cartera de préstamos bruta	2,85%
	Activos improductivos / Total activo	0,93%



	(Capital institucional neto + Capital transitorio + Pasivos que no producen intereses) / Activos improductivos	1114%
--	--	-------

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

- La morosidad de la cartera de créditos se encuentra en el del 2,85% lo cual es importante para la cooperativa, ya que el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito establece que la morosidad no debe superar del 5%, de acuerdo al análisis de la cartera se evidencia que de 13.671 operaciones de crédito, 12.317 operaciones cuentan con un morosidad de cero días.

- En los activos improductivos sobre el total de activos se establece un límite del 5% para activos improductivos con lo cual con el resultado presentado se demuestra la correcta administración de la cooperativa al aprovechar todos sus recursos para la generación de ingresos que mejoren su indicador de rentabilidad.

- Es muy importante financiar los activos improductivos con el capital institucional y con pasivos que no generan intereses, al cumplir con este indicador mínimo al 100% la cooperativa puede justificar la tenencia o adquisición de más activos improductivos, con el indicador de Alianza del Valle



de 1114%, sin ningún problema puede adquirir activos improductivos para ampliar el servicio a sus asociados.

3.2.2.1.4. Manejo Administrativo

El análisis realizado para evaluar el manejo administrativo de la cooperativa con la metodología CAMEL, permite obtener los siguientes resultados:

Tabla N° 3. 18 Indicadores de Manejo Administrativo – Coac Alianza del Valle

NOMBRE DEL INDICADOR	2.010	COO PEQUEÑAS	2.011	COO PEQUEÑAS	2.012	COO PEQUEÑAS
GASTOS DE OPERACION ESTIMADOS / TOTAL ACTIVO PROMEDIO	5,57	6,64	5,53	6,36	4,68	5,95
GASTOS DE OPERACION / MARGEN FINANCIERO	75,80	78,71	62,56	80,88	52,00	75,16
GASTOS DE PERSONAL ESTIMADOS / ACTIVO PROMEDIO	2,59	3,24	2,67	2,97	2,24	2,81

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

- Los gastos operativos sobre el promedio de activos de la cooperativa se encuentra en el 4.68%, con lo que se puede evidenciar que el costo de administrar el volumen de activos actuales es mínimo. A pesar del crecimiento que ha experimentado la cooperativa, cada vez se vuelve más eficiente ya que estos gastos disminuyeron en 0,85 puntos porcentuales respecto del año 2011, lo que es bueno para la cooperativa ya que su promedio en el sector se encuentra en el 5.95%



- El grado de absorción de la cooperativa se encuentra en un 52%, importante reducción respecto del año 2011 que se fue del 63%, lo que demuestra la eficiencia de la institución para generar mayores ingresos, el mismo que es considerable para la cooperativa principalmente por la recuperación de cartera, que en promedio se encuentra en USD 39'500.000 millones al año, frente a la colocación anual promedio de USD 53'000.000 hace necesario contar con fuentes de financiamiento adicionales de bajo costo, si la cooperativa no puede obtener recursos desde su área de captaciones.

- El indicador del gasto de personal frente al activo promedio, es del 2.24% a pesar del crecimiento de la cooperativa, el gasto en personal disminuye lo cual permite establecer que la cooperativa, ha mejorado sus procesos sintetizando funciones, y permitiendo que el recurso humano sea explotado de mejor manera. De acuerdo a su sector la cooperativa se encuentra bajo el promedio, lo que permite que la institución se proyecte a mayores niveles de crecimiento, con lo cual generará mayores ingresos para cubrir sus obligaciones actuales y futuras.

3.2.2.1.5. Liquidez

El análisis realizado para evaluar la liquidez de la cooperativa con la metodología CAMEL, permite obtener los siguientes resultados:



Tabla N° 3. 19 Indicadores de Liquidez – Coac Alianza del Valle

Liquidez	Fondos Disponibles / Total Depósitos a corto plazo	12,00%
	Liquidez Primera Línea	21,61%
	Liquidez Segunda Línea	16,12%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

- La liquidez corriente de la cooperativa es del 12%, este indicador se encuentra bajo el promedio del sector que se encuentra en el 17%, debido a que la institución invierte la mayor cantidad de recursos en generar ingresos para la institución controlando que pueda cubrir en todo tiempo sus obligaciones financieras y no financieras. Existe un bajo nivel de concentración de recursos en cuentas que no producen ingresos, la institución muestra preocupación porque no ha podido superar sus niveles de liquidez principalmente porque las captaciones que realiza el área comercial se encuentran a plazos menores a 60 días, pero la institución coloca en créditos a plazos de 5 años, mientras que en inversiones las coloca en un promedio de 100 días, con lo cual generan los descalces entre activos y pasivos, obligando a la institución a recurrir a financiamientos de largo plazo, para cubrir con la totalidad de obligaciones y continuar con el negocio en marcha sin afectar a los intereses de la institución.



- La liquidez de primera línea se encuentra en el 21,61%, lo cual representa que la institución puede cubrir únicamente este porcentaje de sus obligaciones con vencimiento de hasta 90 días con sus recursos líquidos al mismo plazo. Situación normal dentro del sistema financiero puesto que la parte que no es cubierta por este indicador, es solventado a través de las captaciones que se realiza diariamente, por otro lado si la institución no puede cubrir estas obligaciones recurre al financiamiento externo con plazos de pago de tres años, que le permite mantener recursos inmediatos utilizado para el calce de sus vencimientos.

- La liquidez de segunda línea se encuentra en el 16.12%, lo que representa que por cada dólar captado en el corto plazo, la institución coloca 16 centavos en créditos o inversiones a corto plazo mientras que la diferencia es colocado en créditos o inversiones a largo plazo, por lo que la institución debe poseer adecuadas líneas de crédito para obtener recursos inmediatos que le permita cubrir con todas sus obligaciones.

3.2.2.1.6. Rentabilidad

El análisis realizado para evaluar la rentabilidad de la cooperativa con la metodología CAMEL, permite obtener los siguientes resultados:



Tabla N° 3. 20 Indicadores de Rentabilidad – Coac Alianza del Valle

NOMBRE DEL INDICADOR	2.010	COO PEQUEÑAS	2.011	COO PEQUEÑAS	2.012	COO PEQUEÑAS
RENTABILIDAD						
RESULTADOS DEL EJERCICIO / PATRIMONIO PROMEDIO	15,56	11,12	18,87	10,94	26,01	12,20
RESULTADOS DEL EJERCICIO / ACTIVO PROMEDIO	2,21	1,66	2,32	1,53	2,97	1,68

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Autor

- El ROE de la institución se encuentra en el 26.01%, lo que significa que por cada dólar que el socio deposita en el patrimonio, recibe de utilidad 26 centavos, lo cual es atractivo para la institución, como se puede ver en el gráfico el crecimiento de ROE es considerable en cada período lo que demuestra que Alianza del Valle con sus estrategias, es una de la instituciones financieras más rentables.

- El ROA de la institución se encuentra en el 2.97%, lo que significa que por cada dólar que se establece en el activo genera más de 2 centavos lo cual es importante para el crecimiento de la cooperativa y como indicador de gestión del área administrativa. La institución mantiene niveles mínimos de activos que no generan intereses por lo cual ha logrado conseguir estos resultados.



Estos indicadores permiten concluir íntegramente que la cooperativa Alianza del Valle es una institución sólida y rentable con lo cual puede hacer frente a mayores niveles de financiamiento externo, que le facilite una mayor expansión en todos sus sectores con la finalidad de satisfacer a sus asociados y su comunidad.



Capítulo IV

4. Elaboración del Prospecto de Emisión de Obligaciones

4.1 De La Portada

4.1.1 Información general sobre el emisor.

4.1.1.1 Razón Social del Emisor

Cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle Ltda.

4.1.1.2 Número del R.U.C.

1790501469001

4.1.1.3 Información General

Domicilio:	Quito – Ecuador
Dirección:	Antigua vía Conocoto – Amaguaña, Calle Duchicela y Huancavilca
Número de teléfono:	Quito: (02) 2998-600 (Matriz)
Número de fax:	Quito: (02) 2998-600 (EXT: 01121)



Página Web: www.alianzadelvalle.fin.ec

Dirección Sucursales:

La cooperativa cuenta con nueve agencias distribuidas en tres cantones de la Provincia de Pichincha de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla N° 4. 1 Dirección Agencias Operativas

AGENCIA	DIRECCIÓN
Sucursal Mayor Oficina Matriz	Chauptena – Valle de los Chillos Calle Duchicela y Huancavilca
Conocoto	García moreno 564 y Ponce Enriquez
Amaguaña	Bucheli Lt. 5 y Calle Iglesias
Sangolqui	Av. General Enriquez y Río Chinchipe Esq.
Machachi	Av. Colón y Av. Colombia
Guamaní	Av. Maldonado S52-148 y Calle La Perla
Chillogallo	Av. Mariscal Sucre S30-125 y Morán Valverde
Colón	Av. Colón E9-52 y 6 de Diciembre
El Inca	Los Nogales 47-161 y Av. Inca

Fuente: Coac Alianza del Valle Ltda.

Elaborado: Autor



4.1.1.4 Otorgamiento de la Escritura Pública de Constitución e Inscripción en el Registro Mercantil

La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle se constituyó mediante acuerdo ministerial N° 4468 el 26 de mayo de 1.970, otorgada por el Dr. José María Velasco Ibarra.

4.1.1.5 Duración de la compañía

La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle, tendrá una duración indefinida.

4.1.1.6 Objeto Social

El objeto social de la cooperativa es la realización de actividades monetarias por cooperativas de acuerdo a lo que permita la Ley General de Instituciones Financieras, la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y demás leyes ecuatorianas.

4.1.1.7 Capital Suscrito, Pagado y Autorizado

Capital Social: USD 6.100.000,00



4.1.1.8 Directores y Administradores

Tabla N° 4. 2 Directivos Coac Alianza del Valle

VOCALES PRINCIPALES		
IDENTIFICACION	NOMBRE	CARGO
1704357373	Ing. Santiago Xavier Ríos Pozo	Presidente Consejo de Administración
1715745939	Lcda. Silvia Eugenia Caiza Tipán	Vicepresidente Consejo de Administración
1716870223	Lcda. Shanina Alejandra Yáñez Cisneros	Secretaria Consejo de Administración
170557271-5	Econ. Héctor Benjamín Llumiyinga Pillajo	Vocal Consejo de Administración
170448024-1	Arq. Fausto Hernán Lincango Simbaña	Vocal Consejo de Administración
VOCALES SUPLENTE		
IDENTIFICACION	NOMBRE	CARGO
1701794164	Nelson Ruperto Almeida Hermosa	Vocal
1715583298	Ing. Dorys Yoalanda Charro Simbaña	Vocal
1710161617	Arq. Rene Rodolfo Tinitana Guallasamin	Vocal
1705607768	Lcdo. Claudio Pachacama Taco	Cuarto Vocal
1702580406	Dr. Gabriel Anibal Bedon Batallas	Quinto Vocal
VOCALES PRINCIPALES		
IDENTIFICACION	NOMBRE	CARGO
1712485596	Ing. Jenny Marisol Loachamín Garzón	Presidente Consejo de Vigilancia
1708888191	Lcdo. Luis Anibal Rodriguez Morán	Secretario Consejo de Vigilancia
1716870223	Lcda. Shanina Alejandra Yáñez Cisneros	Vicepresidente Consejo de Vigilancia
VOCALES SUPLENTE		
IDENTIFICACION	NOMBRE	CARGO
1711044071	Lcdo. Joe Luis Crisanto Llumiyinga	Segundo Vocal
1715625446	Lcda. Mayra Alexandra Gualotuña Paucar	Primer Vocal

Fuente: Coac. Alianza del Valle Ltda

Elaborado: Autor

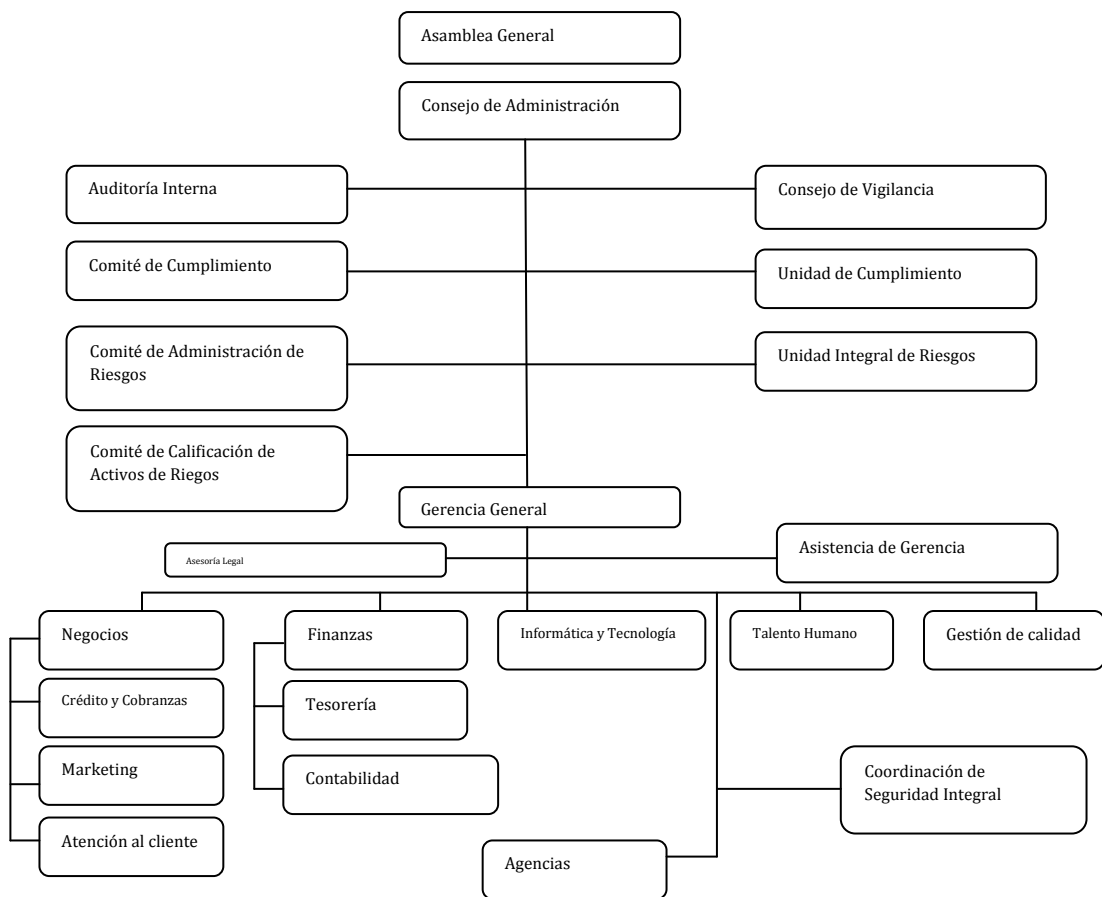


4.1.1.9 Número de empleados

El número de empleados, trabajadores y directivos que trabaja en la Cooperativa Alianza del Valle es de 128.

4.1.1.10 Organigrama

Gráfico N° 4. 1 Organigrama Coac Alianza del Valle Ltda.



Fuente: Coac Alianza del Valle, RRHH

Elaborado: Autor



4.1.2 Descripción del negocio emisor.

4.1.2.1 Descripción del entorno económico en que se desarrolla sus actividades y el desempeño de la empresa en el sector al que pertenece.

4.1.2.1.1. Entorno macroeconómico ecuatoriano

a. Factores Políticos

En noviembre 2006, el Ecuador decidió de manera democrática otorgar la presidencia de la república al Econ. Rafael Correa Delgado, quien a partir del 15 de enero del 2007 a pesar de existir una fuerte inestabilidad política y económica. En febrero 2013 el presidente Econ. Rafael Correa fue reelecto para los próximos 4 años, situación que ha preocupado al sistema financiero privado pero a la vez propone ventajas favorables al sistema financiero popular y solidario, por las propuestas de gobierno planteadas, en las que se evidencia el apoyo que busca brindar el gobierno, a los sectores productivos rezagados del financiamiento de la banca tradicional.

La política en el Ecuador ha mejorado su gestión, debido a la supervisión que ha mantenido por parte de la función ejecutiva, la misma que ha enviado a la Asamblea Nacional, leyes en beneficio de los sectores productivos así como también proyectos que permiten e impulsan la redistribución de los recursos económicos.



Por otro lado el gobierno dentro de la política económica ha desarrollado el Plan Nacional del Buen Vivir en el que uno de sus objetivos principales es el de establecer un sistema económico social, económico y sostenible, con lo que se busca redistribuir la riqueza concentrada por años principalmente en la banca tradicional (Bancos), es por esto que el Plan Nacional del Buen Vivir busca impulsar el mercado de capitales en el que los costos de transacción sean menores a los que se incurre en el mercado de dinero. A fin que los recursos captados sean destinados al desarrollo potencial de la microfinanzas con lo cual sea una aporte al desarrollo económico del país.

b. Producto Interno Bruto

En los últimos siete años el crecimiento promedio del PIB fue del 4,30%. En el 2011 registró el mayor crecimiento con un tasa del 8%, mientras que en el año 2009 creció el 1%

De acuerdo a las previsiones realizadas por el Banco Central, se estima que el año 2012 el crecimiento del PIB, será del 4,82%, porcentaje que supera el crecimiento promedio mundial al que se encuentra en el 4%, situación que alienta a la nación ecuatoriana, ya que a pesar de la crisis mundial el Ecuador ha podido mantenerse sin la necesidad de afectar la economía popular.

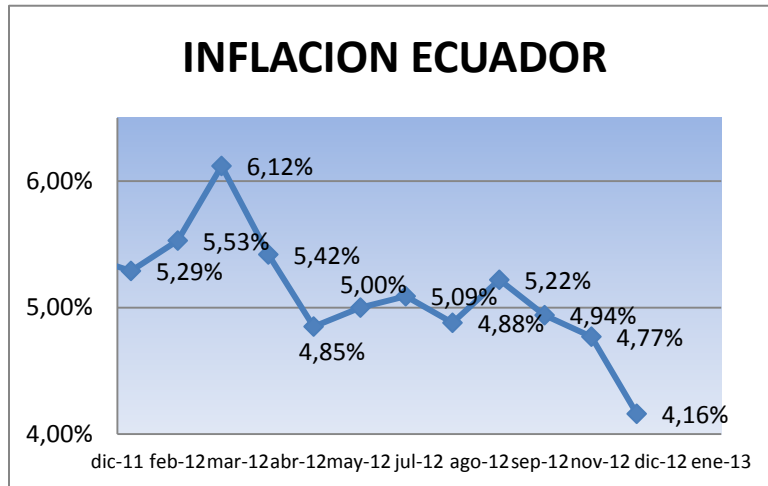


Dentro de las políticas económicas a aplicarse en el país se encuentra el impulso a los sectores productivos con lo cual de ser posible se estima un mayor crecimiento económico para los próximos años.

Esta tendencia es importante para la economía nacional, puesto que al existir un mayor crecimiento económico, existe mayor producción y como resultado de esto es factible obtener mayores recursos para la inversión en todos los sectores que ofrece la economía nacional.

c. Inflación

La inflación en el Ecuador de enero 2011 a diciembre 2012 ha tenido un crecimiento en promedio mensual del 4,76%. A noviembre 2011 se registró el mayor crecimiento inflacionario con una tasa del 11,76%, situación presentada como efecto de las restricciones a importaciones sobre varios productos que la economía nacional los mantenía como primera necesidad, a pesar de no constituirse como tal.



A diciembre del 2012 este indicador cerró en el 4,16% representando una de las mayores reducciones mensuales con una tasa

del 12,79%, respecto del mes de noviembre, con lo cual se evidencia que las políticas económicas aplicadas en el país han sido las adecuadas pero no las suficientes como para soportar una economía dolarizada.

d. Tasas de interés

Las tasas de interés han presentado cambios importantes desde el año 2007, principalmente en los segmentos de crédito de consumo y microcréditos que han presentado reducciones del 8,26% y del 15,89% respectivamente. Mientras que las tasas pasivas han presentado pequeños niveles de crecimiento.

Esta situación es favorable para los demandantes de créditos ya que desde junio del 2009 a diciembre del 2012 no ha existido variaciones de las tasas activas lo cual brindan mayores seguridades al cliente al momento de solicitar un crédito, a la vez que al ser recuperado correctamente, garantiza el pago de las obligaciones adquiridas con los inversionistas adquirentes de los títulos a emitir.



4.1.2.1.2. Desempeño de la empresa en el sector en el que desarrolla sus actividades

El crecimiento promedio anual de activos la cooperativa Alianza del Valle es del 25,76%, con lo cual ha logrado ubicarse por el tamaño en el puesto dieciseisavo en el ranking realizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, a pesar que la cooperativa vine con una gran expansión y al competir con instituciones que poseen grandes niveles de activos, ha logrado obtener la sexta posición en la generación de utilidades respecto de las cooperativas que se encontraban bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, situación que evidencia la excelente labor realizada por la institución para obtener resultados positivos y que permitan ser presentados a nuevos inversionista, con lo que cada uno pueda identificar que invertir en la institución es confiable y con un riesgo moderado.

4.1.2.2 Principales líneas de productos, servicios, negocios y actividades de la compañía.

Tabla N° 4. 3 Productos financieros Coac Alianza del Valle

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
CUENTA SOCIO ALIANZA	<ul style="list-style-type: none">• Posee certificados de aportación – Socio• Voz y voto en la Asamblea• Acceso a Créditos• Participa de los excedentes anuales
CUENTA CLIENTE ALIANZA	<ul style="list-style-type: none">• Rentabilidad sobre ahorros• No posee certificados de aportación
CUENTA SUEÑA	<ul style="list-style-type: none">• Mejor tasa de interés• Incentivos y descuentos en centros de diversión• Campamento Anual Cta. Sueña



CUENTA BE DIFFERENT	<ul style="list-style-type: none">• Descuentos en locales comerciales.
CUENTA METAHORRO ALIANZA	<ul style="list-style-type: none">• Tasa de interés superior a las ofertadas• Definición del monto y frecuencia de ahorro.• Se canaliza a un objetivo específico.
CERTIFICADO DE DEPÓSITO A PLAZO FIJO	<ul style="list-style-type: none">• Tasa de interés más elevadas• Definición del monto y plazo a seleccionar• Tasa a negociar
CREDITO CREDIAGIL ALIANZA	<ul style="list-style-type: none">• Dirigido a socios ya sean microempresarios, asalariados o rentistas que requieran de financiamiento para la adquisición de bienes de consumo, pago de servicios, financiamiento de actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios; y cuya garantía está dada por un certificado de inversión a plazo fijo o un depósito en ahorros en la Cooperativa.
CREDITO EMERGENTE	<ul style="list-style-type: none">• Es un crédito paralelo dirigido a socios que tengan una o más operaciones vigentes de consumo, microcrédito o vivienda, siempre y cuando su comportamiento y capacidad de pago se enmarque en la política vigente. Está destinado a cubrir una necesidad emergente del socio dada por una calamidad doméstica debidamente comprobada.
CREDITO PREFERENCIAL	<ul style="list-style-type: none">• Dirigido a personas naturales que sean socios de la Cooperativa con un movimiento regular en la cuenta de ahorros de mínimo un año o con buen historial crediticio en el sistema financiero, ya sean asalariados, rentistas o microempresarios y que dado su comportamiento crediticio y/o captaciones pueden acceder a un crédito preferencial en condiciones favorables ya sea en garantías, tiempo de entrega y requisitos y cuyo financiamiento sea con destino abierto. Incluye este producto a las líneas de crédito preferenciales VIP, a socios que cumplan con la metodología establecida para éstas líneas.
CREDITO OPTIMO	<ul style="list-style-type: none">• Dirigido a socios, ya sean personas naturales asalariadas, rentistas que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios; comprende este producto también a las personas naturales o jurídicas con un nivel de ventas inferior a USD 100.000, un trabajador por cuenta propia que requiera de financiamiento para actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios y cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.



CREDITO CREDIROL EMPRESARIAL	<ul style="list-style-type: none">• Dirigido a empleados de empresas privadas o públicas con relación de dependencia, que mantengan un convenio de servicio con la Cooperativa, que requieran de un crédito para la adquisición de bienes de consumo, pago de servicios y otros no especificados.
CRÉDITO DE VIVIENDA	<ul style="list-style-type: none">• Dirigido a personas naturales, salaridos, rentistas, que busquen financiamiento para la construcción, mejoramiento de vivienda propia, compra de terreno destinado para la construcción de vivienda, amparado a una garantía hipotecaria otorgado al usuario final del inmueble.

Fuente: Alianza del Valle

Elaborado: Autor

4.1.2.3 Descripción de las políticas de inversiones y de financiamiento de los últimos tres años.

4.1.2.3.1. Políticas de inversión

- La Cooperativa podrá realizar inversiones en entidades financieras públicas y privadas controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, cuya calificación interna o externa sea igual o superior a “BBB+”, considerando la peor calificación para la toma de la decisión.

- La Cooperativa podrá realizar inversiones en papeles comerciales u obligaciones emitidas por instituciones y/o empresas controladas por la Superintendencia de Compañías, cuya calificación de riesgo otorgada por empresas autorizadas para el instrumento financiero sea superior o igual a “AA”. Estas



negociaciones se la realizará únicamente a través de las bolsas de valores autorizadas para lo cual será necesario adjuntar la liquidación de bolsa.

- La cooperativa podrá invertir en valores de renta fija o cualquier otro título valor siempre y cuando esté determinado por el Consejo Nacional de Valores y respetando los montos y niveles de autorización respectiva.

- El registro contable inicial de las inversiones disponibles para la venta se efectuará al valor razonable, incluyendo los costos de transacción, en el caso de que existan, que sean directamente atribuibles a la adquisición de dichas inversiones. El valor razonable se lo determinará de acuerdo a los criterios de valoración que haya determinado la institución.

- El registro contable inicial de las inversiones a valor razonable con cambios en el estado de resultados se efectuará al valor razonable, sin considerar costos de transacción, los mismos que se registrarán como gastos.

- El registro contable inicial de las inversiones de disponibilidad restringida se realizará en el momento en que se produzca la restricción sobre el instrumento de inversión, para lo cual, la reclasificación desde la categoría de que se trate, se realizará utilizando la última valoración.



- El monto de autorización para realizar las inversiones en una sola operación, se lo realizará tomando como referencia el Patrimonio Técnico Constituido (PTC) del mes inmediatamente anterior al de la inversión, de acuerdo a los siguientes niveles:

Tabla N° 4. 4 Niveles de autorización de inversiones

NIVEL	MONTO	AUTORIZACION
1	$\leq 2\%$ del PTC	Jefe Financiero
2	$> 2\% \leq 5\%$ del PTC	Gerente General
3	$> 5\%$ del PTC	Consejo de Administración

Fuente: Manual de políticas y procedimiento de Tesorería

Elaborado: Autor

- El plazo máximo de las inversiones que se mantengan en certificado a plazo fijo guardará concordancia con la estructura de brechas de liquidez, sin embargo, se tendrá la opción de pre cancelar las operaciones de existir la necesidad u oportunidad de utilizar los recursos para el cumplimiento de obligaciones o colocarlos en instrumentos de mayor seguridad, rentabilidad y liquidez, y que deberá ser previamente autorizados por la Gerencia General.



4.1.2.3.2. Políticas de financiamiento

- Para gestionar la obtención de líneas de crédito dentro o fuera del país, se requerirá la aprobación del Consejo de Administración, previo informe realizado por el área financiera.
- Para la contratación de líneas de crédito se considerará lo establecido en el presupuesto anual de la institución.

4.1.3 *Características de la emisión.*

4.1.3.1 Establecimiento del destino de la emisión de obligaciones

La cooperativa Alianza del Valle durante su gestión 2010 – 2012 ha recurrido a la banca de segundo piso como principal fuente de financiamiento, esto con la finalidad de mantener el nivel de crecimiento requerido por la administración de la misma, a fin de fortalecer su participación en el sistema financiero, mejorar sus resultados y aportar al desarrollo económico de sus socios y comunidad, cumpliendo así lo que establece la misión y visión institucional.

Para cumplir con los objetivos institucionales la cooperativa Alianza del Valle busca mantener una estructura financiera adecuada, a través del financiamiento por medio de emisión de obligaciones con lo que mantendrá su crecimiento, inversión y



recuperación de capitales, priorizando el pago de las obligaciones adquiridas con los inversionistas del los títulos a emitir.

En cuanto a la situación financiera de la cooperativa los indicadores que serán presentados posteriormente, permite concluir que la institución cuenta con la suficiente capacidad financiera para cubrir con las obligaciones que pueda contraer en el tiempo, además de generar a través de inversiones en la cartera de créditos y su posterior recuperación, los suficientes ingresos que aseguren el pago de las obligaciones a los inversionistas beneficiarios que adquieran a futuro los títulos que emita la institución y de esta manera continuar con el crecimiento y expansión de la cooperativa.

Con lo expuesto, se puede explicar que los recursos obtenidos por la emisión de obligaciones serán destinados para el financiamiento de activos productivos que permitan satisfacer las necesidades de financiamiento de la comunidad, evitando el uso de las líneas de crédito disponibles actualmente, permitiendo que estas se las mantenga como alternativas de contingentes únicamente.

4.1.3.2 Unidad monetaria en que se representa la Emisión

Dólares de los Estados Unidos de América (USD)



4.1.3.3 Establecimiento del monto

De acuerdo al análisis de cartera de la cooperativa se determinó la presente emisión por el valor de USD 6'000.000,00; correspondiente a lo que se incrementará la colocación mensual en microcrédito en USD 500.000 por lo cual para los próximos 12 meses se requiere este valor a fin que obtener los recursos necesarios para la colocación de cartera.

4.1.3.4 Establecimiento del plazo

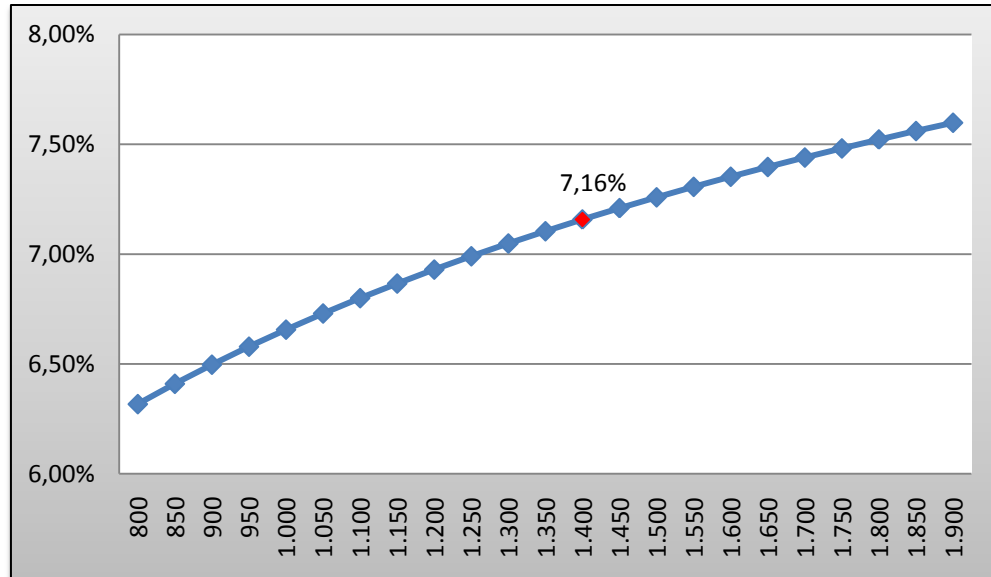
Considerando que la cooperativa va a invertir de manera progresiva el monto recibido por la presente emisión de obligaciones con una colocación mensual de USD 500.000 y con el plazo de cada operación de crédito de 36 meses; para cumplir con la colocación proyectada se terminará la colocación en el mes 12, terminando la recuperación total de los créditos en el mes 48, es por esto que el plazo de la presente emisión se lo realizará a 1.440 días, con la finalidad de poder cumplir con los pagos de la totalidad de los cupones a entregar, a través la recuperación de la cartera invertida.

4.1.3.5 Establecimiento de la tasa

De acuerdo con el análisis de la **Curva de Rendimientos** que presenta la Bolsa de Valores de Quito diariamente, se evidencia el rendimiento esperado por cada título adquirido por los inversionistas en los plazos a continuación se presenta:



Gráfico N° 4. 2 Curva de rendimiento esperado por plazos



Fuente: Bolsa de valores de Quito

Elaborado por: Autor

Para el plazo en el que se realizará la presente emisión de obligaciones (1.440 días), la tasa que los inversionistas esperan obtener es el 7,16%, es por eso que de acuerdo al promedio que se establece por las emisiones de obligaciones vigentes que se encuentran en el mercado de valores de con instituciones financieras que tienen la misma calificación de riesgo sobre las obligaciones emitidas, la cooperativa reconocerá una tasa fija el 8,00%, tasa que representa un incremento del 0,14% en el costo promedio ponderado del financiamiento del capital que en términos de rentabilidad y riesgo, este incremento no tiene un efecto significativo en la estructura financiera de la cooperativa.



4.1.3.6 Establecimiento del pago de capital

Para el pago del capital se lo realizará a través de la presentación de cupones, los mismos que serán cancelados con:

- Cheque ó
- Nota de crédito a la cuenta de ahorros.

De acuerdo a cómo se encuentran calificados los títulos de las mismas características, la emisión pagará la amortización de capital será trimestralmente (3 meses), con lo que la institución construirá adecuadamente el flujo de fondos para cubrir con las obligaciones a favor de cada inversionista.

4.1.3.7 Establecimiento del pago de interés

De acuerdo a las condiciones establecidas en el mercado, sobre el pago de intereses de las emisiones de obligaciones, estos se lo realizará trimestralmente (3meses) en conjunto con la presentación del cupón para el pago de capital, de la misma forma a través de:

- Cheque.



- Nota de crédito cuenta de ahorros.

4.1.3.8 Establecimiento de las series

Establecer las series significa dividir el total de la emisión de obligaciones en partes, para la presente emisión se considerará una sola serie de acuerdo a la siguiente tabla resumen:

Gráfico N° 4. 3 Serie Emisión de obligaciones

Monto de la serie	Número de títulos	Cupones de capital e interés	Valor nominal	Plazo	Valor de cada cupón de capital
A \$ 6.000.000	600	20	\$ 10.000	1.440 días	\$ 500

Elaborado por: Autor

4.1.3.9 Forma de cálculo

La tasa de interés se calculará sobre la base de años de 360 días, de 12 meses con duración de 30 días cada mes.



4.1.3.10 Establecimiento de garantías

De acuerdo a la Ley de Mercado de Valores, título XVII, en el artículo 162 establece que toda emisión podrá ser respaldada a través de dos tipos de garantías: Garantía General o Garantía Específica.

Para efectos de la presente emisión de obligaciones la garantía será: “General”

Garantía General: Se entiende la totalidad de los activos no gravados del emisor que no estén afectados por una garantía específica de conformidad con las normas que para el efecto determine el Consejo Nacional de Valores.

4.1.3.11 Establecer el agente colocador y pagador

Agente Colocador:

Esta aquella institución encargada de realizar la venta primaria de toda la emisión de Obligaciones, en este caso estará a cargo de **Stratega Casa de Valores**.



Agente Pagador:

Es aquella institución encargada de realizar el pago de capital e intereses de la emisión de obligaciones, en este caso estará a cargo de la Matriz de la **Cooperativa Alianza del Valle**, en la ciudad de Quito.

4.1.3.12 Síntesis de la emisión de obligaciones

Condiciones	
Clase	A
Montos USD	\$ 6.000.000
Porcentaje de la emisión por clase	100%
Plazo (días)	1.440 días
Cupón: Tasa Nominal	8,00%
Pago de Interés y Capital	90 días
Garantía	General



4.1.3.13 Forma de amortización y plazos, tanto para el pago de la obligación como para el de sus intereses.

Tabla N° 4. 5 Tabla de amortización para el pago de cupones

PLAZO	SALDO INICIAL	CAPITAL	INTERES	PAGO TRIMESTRAL	SALDO FINAL
					\$ 100,000.00
A los 90 días	\$ 100,000.00	\$ 6,250.00	\$ 2,000.00	\$ 8,250.00	\$ 93,750.00
A los 180 días	\$ 93,750.00	\$ 6,250.00	\$ 1,875.00	\$ 8,125.00	\$ 87,500.00
A los 270 días	\$ 87,500.00	\$ 6,250.00	\$ 1,750.00	\$ 8,000.00	\$ 81,250.00
A los 360 días	\$ 81,250.00	\$ 6,250.00	\$ 1,625.00	\$ 7,875.00	\$ 75,000.00
A los 450 días	\$ 75,000.00	\$ 6,250.00	\$ 1,500.00	\$ 7,750.00	\$ 68,750.00
A los 540 días	\$ 68,750.00	\$ 6,250.00	\$ 1,375.00	\$ 7,625.00	\$ 62,500.00
A los 630 días	\$ 62,500.00	\$ 6,250.00	\$ 1,250.00	\$ 7,500.00	\$ 56,250.00
A los 720 días	\$ 56,250.00	\$ 6,250.00	\$ 1,125.00	\$ 7,375.00	\$ 50,000.00
A los 810 días	\$ 50,000.00	\$ 6,250.00	\$ 1,000.00	\$ 7,250.00	\$ 43,750.00
A los 900 días	\$ 43,750.00	\$ 6,250.00	\$ 875.00	\$ 7,125.00	\$ 37,500.00
A los 990 días	\$ 37,500.00	\$ 6,250.00	\$ 750.00	\$ 7,000.00	\$ 31,250.00
A los 1.080 días	\$ 31,250.00	\$ 6,250.00	\$ 625.00	\$ 6,875.00	\$ 25,000.00
A los 1.170 días	\$ 25,000.00	\$ 6,250.00	\$ 500.00	\$ 6,750.00	\$ 18,750.00
A los 1.260 días	\$ 18,750.00	\$ 6,250.00	\$ 375.00	\$ 6,625.00	\$ 12,500.00
A los 1.350 días	\$ 12,500.00	\$ 6,250.00	\$ 250.00	\$ 6,500.00	\$ 6,250.00
A los 1.440 días	\$ 6,250.00	\$ 6,250.00	\$ 125.00	\$ 6,375.00	\$ 0.00

Elaborado por: Autor



4.1.4 Información Financiera.

4.1.4.1 Balances Auditados

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO ALIANZA DEL VALLE LTDA.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012
(Expresado en US Dólares)**

	<u>NOTAS</u>	<u>2012</u>
<u>ACTIVOS</u>		
Fondos disponibles	3	5.739.115,89
Inversiones – neto	4	6.459.791,33
Cartera de crédito – neto	5, 6	83.458.155,45
Cuentas por cobrar	7	775.004,14
Bienes realizables, adjudicados por pago y no utilizados por la institución	8	15.900,00
Propiedades y equipos – neto	9	770.818,23
Otros activos	10	457.715,04
TOTAL ACTIVOS		97.676.500,08
<u>PASIVOS Y PATRIMONIO DE LOS SOCIOS</u>		
<u>PASIVOS</u>		
Obligaciones con el público	11	66.877.900,36
Cuentas por pagar	12	2.159.503,53
Obligaciones Financieras	13	14.558.688,44
Otros pasivos	14	39.938,60
TOTAL PASIVOS		83.636.030,93
<u>PATRIMONIO DE LOS SOCIOS</u>		
Capital social	15	6.103.639,91
Reservas	17	4.694.601,52
Otros Aportes Patrimoniales		7.360,00
Superávit por Valuaciones		336.976,17
Utilidad del Ejercicio		2.897.891,55
TOTAL PATRIMONIO DE LOS SOCIOS		14.040.469,15
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO DE LOS SOCIOS		97.676.500,08
Cuentas Contingentes		0,00
Cuentas de Orden	18	216.295.586,77

Ing. Com. Héctor Cadena L.
Gerente General

Dr. Edison Bravo Toledo
Auditor Interno

Dra. Luz Karina Oña Topon
Contadora



4.1.4.2 Indicadores Financieros

Tabla N° 4. 6 Indicadores financieros

NOMBRE DEL INDICADOR	2,011	COO PEQUEÑAS	2,012	COO PEQUEÑAS
SUFICIENCIA PATRIMONIAL (PATRIMONIO + RESULTADOS) / ACTIVOS INMOVILIZADOS	4 223.88	474.35	6046.55	394.94
ESTRUCTURA Y CALIDAD DE ACTIVOS:				
ACTIVOS PRODUCTIVOS / TOTAL ACTIVOS	99.14	95.73	99.25	95.06
ACTIVOS PRODUCTIVOS / PASIVOS CON COSTO	119.25	117.62	119.61	116.97
INDICES DE MOROSIDAD				
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	2.26	2.88	2.14	3.50
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	3.03	4.34	3.78	4.87
MOROSIDAD DE LA CARTERA TOTAL	2.65	3.36	2.85	4.14
COBERTURA DE PROVISIONES PARA CARTERA IMPRODUCTIVA				
COBERTURA DE LA CARTERA PROBLEMÁTICA	179.56	148.82	164.72	119.38
EFICIENCIA MICROECONOMICA				
GASTOS DE OPERACION / MARGEN FINANCIERO	62.56	80.88	52.00	75.16
RENTABILIDAD				
RESULTADOS DEL EJERCICIO / PATRIMONIO PROMEDIO	18.87	10.94	26.01	12.20
RESULTADOS DEL EJERCICIO / ACTIVO PROMEDIO	2.32	1.53	2.97	1.68

- La suficiencia patrimonial de la cooperativa se encuentra en el 1.431% sobre el promedio del grupo de cooperativas que por su tamaño se encuentran agrupadas, lo



cual significa que la institución ante un deterioro del 100% de sus activos inmovilizados, puede cubrir los mismos con una parte de su patrimonio, sin afectar los intereses de la institución, con lo que se garantiza el poder precautelar los intereses de los socios y sus inversionistas.

- El porcentaje activos productivos sobre total de activos se encuentra en el 99,25%, con este indicador demuestra que la cooperativa tiene casi el 100% de sus activos generando ingresos, lo que permite a la institución asumir deudas con la seguridad de cumplir con las obligaciones adquiridas en el tiempo.

- El porcentaje de activos productivos sobre pasivos con costo, demuestra que la cooperativa posee mayores niveles de activos que generan ingresos respecto de sus pasivos que generan costo, con este indicador la cooperativa se encuentren dentro de los niveles de su sector.

- La morosidad total de cartera de la cooperativa, se encuentra con niveles bajo el promedio del sector, indicador que se ha mantenido en esta condición por varios años, este indicador muestra que la cooperativa luego de los análisis de crédito realizado, concede créditos con una gran confiabilidad de su recuperación total.

- El indicador de cobertura de la cartera problemática supera el monto del sector de cooperativas al que pertenece, este indicador muestra que si es imposible



recuperar la cartera que se encuentra en mora, la cooperativa puede absorber estos valores con las provisiones realizadas en cada mes, sin afectar los intereses de los inversionistas y socios.

- El indicador de gasto de operación sobre margen financiero significa el grado de absorción de la cooperativa es decir el porcentaje que es utilizado de los ingresos descontando los pagos realizados por el costo de financiamiento. Este indicador es importante para la cooperativa ya que la misma permite obtener resultados positivos si se mantiene inferior al 100%.



Capítulo V

5. Impacto de la emisión de obligaciones en la cooperativa Alianza del Valle Ltda.

5.1. Supuestos para la elaboración de las proyecciones de ingresos.

- Considerando que en el proceso de venta de las obligaciones emitidas no podrán ser vendidas inmediatamente, se ha consultado el tiempo que se necesitaría para vender la totalidad de las emisión, la misma que se lo realizará en el plazo de cuatro meses contados a partir de la fecha de emisión. Estas serán vendidas de la siguiente manera:

Mes	% de Emisión
Enero	10%
Febrero	10%
Marzo	20%
Abril	30%
Mayo	20%
Junio	10%

- La cartera colocada en microcréditos se la realizará con un incremento de USD 500.000, a la colocación mensual, por lo que la total de la emisión será colocada en los próximos 12 meses.

- Debido a la rentabilidad que presenta la cartera de microcrédito y pensando en que la cooperativa desea impulsar el desarrollo económico del sector en donde brinda



sus servicios, los fondos recibidos por la emisión de obligaciones se los realizará invertirá en microcréditos con una tasa nominal del 18,50%.

- La cartera de microcrédito en la cooperativa ha mantenido niveles de morosidad del 3,20% al 3,50%, por lo que para la proyección del flujo de fondos se considerará una morosidad del 3,80%.

- El plazo del crédito se lo realizará a 36 meses a fin que la institución cuente con los recursos necesarios para el pago de sus obligaciones a los inversionistas.

- Los cupones de capital en interés serán cancelados de manera trimestral.

- La proyección de las cuentas se las realizará en base a la tendencia generada en los últimos cuatro años, lo cual permite determinar el comportamiento más adecuado en la proyección de balances.

- Los costos que se necesitan incurrir para la emisión de obligaciones son los siguientes:

Tabla N° 5. 1 Detalle de costos en emisión de obligaciones

DETALLE	VALOR
Publicaciones	\$1,200.00
Emisión de Prospecto	\$1,500.00



Comisión de Bolsa	0.09%
Agente Pagador	0.10%
Comisión Colocador	0.30%
Derechos por inscripción (Super. Cias)	2 por 10000 sobre Patrimonio del Emisor
Derechos por inscripción (Super. Cias)	Mantenimiento Anual 2 por 10000 sobre Patrimonio del Emisor
Derechos por inscripción de valores (Super Cias)	0.05 por 1000 sobre emisión máximo 2500
Estructuración Financiera y Legal	0.20% Emitido
Representante Obligacionistas	\$4,000.00
Títulos	\$2,000.00
Notaría	\$3,000.00

Fuente: Stratega Casa de Valores

Elaborado por Autor:

5.2. Comentarios sobre el flujo proyectado

El flujo de caja realizado para la emisión de obligaciones para la cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle que se presenta a detalle en anexos, obtuvo los siguientes resultados:



Tabla N° 5. 2 Resultados emisión de obligaciones

RESULTADOS	
Inversión requerida	\$ 64.853,96
Valor rendimiento neto	\$ 504.593,76
Tasa interna de retorno Modificada	18,29%

Elaborado por: Autor

- El valor necesario para la inversión es pequeño en comparación con la rentabilidad que se obtiene de acuerdo a la correcta administración de los recursos que son adquiridos bajo esta modalidad de financiamiento.
- La tasa interna de retorno es del 18,29% lo que es atractiva para la institución, ya que esta supera el costo de oportunidad que para efectos financieros se toma como referencia la Tasa Pasiva Referencial más la inflación.
- Con los recursos de la emisión de esta obligación financiera, que son colocados en microcréditos permite obtener los recursos necesarios para cubrir con el pago de cupones únicamente con los intereses que genera el proyecto.

5.3. Comentarios de los balances proyectados 2013-2017

De acuerdo con la tendencia de cada una de las principales cuentas del balance en los últimos años se ha determinado los balances proyectados definiéndose de la siguiente



manera:

Tabla N° 5. 3 Balance General Proyectado 2013 - 2017

COOP ALIANZA DEL VALLE					
FECHA	31-DEC-13	31-DEC-14	31-DEC-15	31-DEC-16	31-DEC-17
Nombre de la Cuenta	Proyectado	Proyectado	Proyectado	Proyectado	Proyectado
ACTIVO	112.129.736,12	134.287.530,23	150.095.208,08	165.674.310,30	181.016.064,20
FONDOS DISPONIBLES	6.444.594,92	7.354.453,03	8.937.357,32	10.639.284,49	11.304.337,49
INVERSIONES	7.050.123,57	6.672.889,75	6.295.655,93	5.918.422,10	5.541.188,28
CARTERA DE CREDITOS	96.455.798,85	117.879.543,89	132.280.126,49	146.333.110,57	161.185.416,63
CUENTAS POR COBRAR	896.563,45	1.044.337,51	1.192.111,57	1.339.885,62	1.487.659,68
BIENES REALIZABLES, ADJUDICADOS POR PAGO, DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL Y NO UTILIZADOS POR LA INSTITUCION	12.036,48	8.976,39	5.916,30	2.856,21	0,00
PROPIEDADES Y EQUIPO	771.413,36	772.465,93	773.518,49	774.571,06	775.623,63
OTROS ACTIVOS	499.205,49	554.863,74	610.521,99	666.180,24	721.838,49
PASIVOS	96.626.920,41	109.928.504,70	125.668.682,00	138.180.790,36	150.692.898,73
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	75.876.289,30	86.637.004,07	97.397.718,84	108.158.433,61	118.919.148,38
CUENTAS POR PAGAR	2.460.253,55	2.890.820,78	3.321.388,00	3.751.955,23	4.182.522,45
OBLIGACIONES FINANCIERAS	18.248.048,61	15.248.048,61	21.286.641,62	24.097.165,70	26.907.689,78
OTROS PASIVOS	42.328,95	52.631,24	62.933,54	73.235,83	83.538,13
VALORES EN CIRCULACION		5.100.000,00	3.600.000,00	2.100.000,00	600.000,00
PATRIMONIO	15.502.815,72	17.580.080,78	19.907.229,58	22.005.802,76	23.867.027,60
CAPITAL SOCIAL	6.365.535,92	6.806.871,87	7.248.207,81	7.689.543,76	8.130.879,71
RESERVAS	5.554.567,88	6.415.704,67	7.276.841,45	8.137.978,24	8.999.115,02
OTROS APORTES PATRIMONIALES	7.360,00	7.360,00	7.360,00	7.360,00	7.360,00
SUPERAVIT POR VALUACIONES	336.976,17	345.951,59	354.927,01	363.902,43	372.877,85
RESULTADOS	3.238.375,75	4.004.192,66	5.019.893,30	5.807.018,33	6.356.795,02

Elaborado por: Autor



- El crecimiento promedio establecido cumple con los requerimientos de la cooperativa, ya que la estructura planteada permitirá mantener la solidez necesaria, para que la institución la seguridad de financiarse de cualquier manera sin afectar los intereses tanto interna como externamente.

- Los fondos disponibles se mantendrán estables, es decir no sufrirá incremento como decrementos considerables, situación presentada por el incremento de la colocación de cartera, a los mismos niveles del crecimiento del activo.

- El portafolio de inversiones mantiene un crecimiento respecto a los años anteriores, principalmente por la expansión de la cooperativa y por ende el tamaño de la misma.

- El crédito de consumo se mantendrá como el principal segmento de colocación pero que deberá disminuir luego de la emisión de obligaciones ya que se pretende suspender la gestión de fondos de créditos externos, lo cual limite la colocación en este tipo de segmento, ya que los fondos conseguidos con la presente emisión de obligaciones se destinará únicamente para potencializar el microcrédito de los sectores en donde se ubica la cooperativa.



5.4. Impacto de la emisión de obligaciones en los balances proyectados

- Con la emisión de obligaciones se pueden obtener los siguientes resultados sobre los balances proyectados:

Tabla N° 5. 4 Impacto de la emisión de Obligaciones

AÑOS PROYECTADOS	2013	2014	2015	2016	2017
SIN LA EMISION					
FONDOS DISPONIBLES / OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	12,23%	12,36%	12,46%	12,54%	12,61%
SEGMENTO DE CREDITO					
CONSUMO	55,66%	56,02%	56,29%	56,50%	56,67%
VIVIENDA	1,21%	0,95%	0,76%	0,60%	0,48%
MICROCREDITO	43,13%	43,03%	42,96%	42,90%	42,85%
CON LA EMISION					
FONDOS DISPONIBLES / OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	12,23%	12,32%	13,40%	14,44%	14,01%
SEMENTO DE CREDITO					
CONSUMO	55,66%	53,61%	54,83%	55,94%	56,59%
VIVIENDA	1,21%	0,91%	0,74%	0,60%	0,48%
MICROCREDITO	43,13%	45,48%	44,43%	43,46%	42,93%

Elaborado por: Autor

- Con la emisión existe un apoyo importante a mejorar la liquidez de la cooperativa, puesto que se consigue captar recursos de largo plazo para que sean financiadas las operaciones de corto plazo, además de potencializar el microcrédito.
- La tendencia de que los fondos colocados en créditos predomine en el segmento de consumo se mantiene, pero se acorta la diferencia, debido a que se colocan en exceso créditos de consumo con fondos propios, con la finalidad de no utilizar crédito externo



para financiar estas operaciones.

Tabla N° 5. 5 Comparativo Estructura del Pasivo

ESTRUCTURA DEL PASIVO	SIN LA EMISION				
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	78,53%	77,63%	76,94%	76,40%	75,96%
CUENTAS POR PAGAR	2,55%	2,59%	2,62%	2,65%	2,67%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	18,89%	19,74%	20,39%	20,90%	21,31%
OTROS PASIVOS	0,04%	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%
ESTRUCTURA DEL PASIVO	CON LA EMISION				
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	78,53%	78,81%	77,50%	78,27%	78,91%
CUENTAS POR PAGAR	2,55%	2,63%	2,64%	2,72%	2,78%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	18,89%	13,87%	16,94%	17,44%	17,86%
OTROS PASIVOS	0,04%	0,05%	0,05%	0,05%	0,06%
VALORES EN CIRCULACION	0,00%	4,64%	2,86%	1,52%	0,40%

Elaborado por: Autor

- La emisión de obligaciones permite mejorar la estructura del pasivo, ya que se debilita la utilización de recursos de banca de segundo piso, y se potencializa la gestión de financiamiento a través de las obligaciones con el público para que de esta manera, empezar a disminuir la dependencia del financiamiento externo para cumplir con los objetivos de crecimiento de la institución.



Capítulo VI

6. Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

- La cooperativa concentra su cartera en otorgar créditos de consumo, lo cual no permite cumplir el fin para el que se crea la, es decir no aporta al desarrollo productivo de la comunidad.
- La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle se encuentra ubicada estratégicamente en varios puntos de la ciudad de Quito, que se ha podido evidenciar no ha sido satisfecha la demanda de crédito y productos de ahorro, para el sector. Se determinó que existe conocimiento y aceptación de la cooperativa en la comunidad con lo que puede proyectarse a un mayor crecimiento para los próximos años.
- El 50% de las cuentas de ahorro se encuentran inactivas lo cual genera un costo innecesario a la cooperativa al tener que brindar beneficios adicionales sobre cuentas que no están siendo utilizadas.
- Los jubilados presentan una mayor oportunidad de captaciones, ya que su conducta es la de ahorrar antes que de consumir sus acreditaciones mensuales.



-
- Las remesas es una importante vía para captar constantes recursos, los cuales actualmente son canalizados a través de la banca privada.
 - La cooperativa cuenta con manuales e indicadores para cada área, los mismos que son evaluados anualmente, con lo que se pierde la oportunidad de mejorar los resultados en el período.
 - No existe personal capacitado oportunamente para liderar las jefaturas departamentales, por lo que la ausencia del jefe del departamento ocasionaría el incumplimiento de los objetivos de cada área.
 - Existe una alta participación de la cartera de créditos, respecto del activo, por lo que la liquidez de la institución disminuye.
 - La cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle Ltda., se encuentra en una posición financiera favorable, que le permite mantener en todo momento una adecuada solvencia con lo que al asumir nuevas deudas a través de los diferentes mecanismos de financiamiento, lo realizaría sin la necesidad de comprometer alguno de sus activos financieros.



-
- Se ha definido un prospecto para la emisión de obligaciones acorde con las necesidades del usuario y con los parámetros básicos establecidos por la bolsa de valores, con la finalidad que el usuario pueda entender la situación de la cooperativa, origen de la necesidad y destino de la emisión de obligaciones.
 - De acuerdo con el análisis del presente documento, se concluye que la emisión de obligaciones es un mecanismo económico y rentable de financiamiento, con lo que puede captar recursos y destinarlos a capital de trabajo, sin la necesidad de comprometer alguno de los activos de la institución.



6.2 Recomendaciones

- Los recursos que capta la cooperativa debe direccionarlos de mejor manera hacia el microcrédito con la finalidad de aportar al desarrollo económico de los sectores en donde se encuentra ubicada la cooperativa.
- Impulsar la reactivación de las cuentas a través de campañas y promociones con lo que la cooperativa podrá mejorar los saldos promedios y esta considerarse como otra fuente de fondeo directa.
- Promover la apertura directa de cuentas a jubilados con lo que la cooperativa recibirá las pensiones jubilares, que serán retiradas en el largo plazo.
- La cooperativa puede utilizar la publicidad a través de las redes sociales para que las personas en el mundo conozcan que Alianza del Valle es otra alternativa para el envío de las remesas al Ecuador.
- Realizar evaluaciones de desempeño en base a los indicadores de cada manual de manera trimestral con la finalidad de corregir las falencias presentadas y de esta manera no se afecte a los resultados de la cooperativa de forma anual.



-
- La cooperativa debe buscar mecanismos de comunicación externa que le permita promocionar de mejor manera los productos y servicios que actualmente ofrece.
 - Capacitar periódicamente al personal que cuenta con las aptitudes y habilidades necesarias para que en el tiempo asuma una jefatura departamental
 - Considerar nivelar la participación de la cartera respecto del activo con la finalidad de incrementar la participación de fondos disponibles e inversiones.
 - Iniciar nuevos procesos de emisión de obligaciones, titularizaciones y demás productos financieros permitidos en la ley con lo que la cooperativa puede obtener mayores recursos que puedan ser canalizados a los sectores productivos del país.
 - A los inversionistas adquirir este tipo de documentos financieros, ya que por su clasificación se constituyen documentos rentables y con una alta seguridad.
 - Al emitir obligaciones financieras, cuando se encuentra en la mitad del tiempo de duración de la misma, debería inmediatamente estructurarse una nueva emisión con la finalidad que los escenarios anteriores no vuelvan a repetirse.



-
- A la cooperativa utilizar la emisión de obligaciones como mecanismo de financiamiento de largo plazo, con lo cual se encuentran planificados los pagos que con las operaciones diarias se pueden provisionar para cubrir el pago de cupones.
 - Para cualquier emisión de obligaciones los cupones se los pague de manera trimestral de esta manera se logra oxigenar los flujos de caja y se puede buscar mayores rendimientos con inversiones a muy corto plazo.



Bibliografía

- Agenda Pública de Noticias del Ecuador. (2012). *Rafael Correa Inscribe su candidatura a la presidencia para dar continuidad a su proyecto revolucionario*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/pol%C3%ADtica/8787.html>
- Asamblea Nacional. (2008). *Constitución de la República del Ecuador, Artículo 311*.
- Asamblea Nacional. (2010). *Ley de Economía Popular y Solidaria, Artículo 1*.
- Coac. Alianza del Valle. (1970). *Estatuto Social, Artículo 4*.
- Coac. Alianza del Valle. (1970). *Estatuto Social, Artículo 3*.
- Coac. Alianza del Valle. (1970). *Estatuto Social, Artículo 6*.
- Coac. Alianza del Valle. (2012). *Misión y Visión*. Obtenido de http://www.alianzadelvalle.fin.ec/alianzav/index.php?option=com_content&view=article&id=82&Itemid=536
- Coac. Alianza del Valle. (2012). *Historia de la Institución*. Obtenido de http://www.alianzadelvalle.fin.ec/alianzav/index.php?option=com_content&view=article&id=81&Itemid=535
- Diario Expreso. (13 de 01 de 2013). *La Economía de Ecuador Bajará Este Año*. Obtenido de http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota_print.aspx?idArt=4016687&tipo=2
- Gobierno Nacional. (2011). *Agenda de la Política Económica para el Buen Vivir 2011-2013*.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (Diciembre de 2012). *Reporte Mensual Inflación*. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/archivos_temporales_descarga/Reporte_Inflacion_Diciembre_2012.pdf
- Richardson, D. C. (2001). *Sistema de monitoreo Perlas*. Wisconsin: Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- Richardson, D. C. (2011). *Sistema de Monitoreo Perlas*. Wisconsin: Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito.



ANEXOS