



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS

**DISEÑO DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA
OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS ECONÓMICOS-
FINANCIEROS EN LA CACPE PASTAZA CIUDAD DE
SUCÚA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO,
PERIODO 2021.**

Trabajo de titulación

Tipo: Proyecto de Investigación.

Presentado para optar el grado académico de:

INGENIERO EN FINANZAS

AUTOR: JAIME EDUARDO TAPIA MOLINA

Riobamba – Ecuador

2021



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS

**DISEÑO DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA
OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS ECONÓMICOS-
FINANCIEROS EN LA CACPE PASTAZA CIUDAD DE
SUCÚA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO,
PERIODO 2021.**

Trabajo de titulación

Tipo: Proyecto de Investigación.

Presentado para optar el grado académico de:

INGENIERO EN FINANZAS

AUTOR: JAIME EDUARDO TAPIA MOLINA

DIRECTOR(A): ING. NATALY TORRES PEÑAFIEL

Riobamba – Ecuador

2021

©2021, Jaime Eduardo Tapia Molina

Se autoriza la reproducción total o parcial con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho del Autor.

Yo, Jaime Eduardo Tapia Molina, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría, y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación, el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 07 de abril del 2021

Jaime Tapia.

Jaime Eduardo Tapia Molina

CI: 140059180-4

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA DE FINANZAS

El tribunal del trabajo de titulación certifica que: el Trabajo de Titulación tipo Proyecto de Investigación, DISEÑO DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS ECONÓMICOS-FINANCIEROS EN LA CACPE PASTAZA CIUDAD DE SUCÚA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO, PERIODO 2021., realizado por el Sr. Jaime Eduardo Tapia Molina, ha sido minuciosamente revisado por los miembros del tribunal del trabajo de titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el tribunal autoriza su presentación.

FIRMA

FECHA

Ing. Carmen Samaniego Erazo



Firmado electrónicamente por:
**CARMEN AMELIA
SAMANIEGO ERAZO**

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

29/06/2021

Ing. Nataly Torres Peñafiel

NATALI DEL
ROCIO TORRES
PEÑAFIEL

Firmado
digitalmente por
NATALI DEL ROCIO
TORRES PEÑAFIEL

**DIRECTOR DE TRABAJO DE
TITULACIÓN**

29/06/2021

Lic. Gabriel Ávalos Peñafiel

Víctor Gabriel
Avalos
Peñafiel

Firmado
digitalmente por
Víctor Gabriel
Avalos Peñafiel

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

29/06/2021

DEDICATORIA

Este trabajo de Investigación se lo quiero dedicar a Dios por darme la salud la sabiduría por jamás dejarme solo por darme la fortaleza para lograr alcanzar uno mis principales objetivos personales.

A mi Madre por su sacrificio por apoyarme incondicionalmente por sus consejos por su amor su paciencia por dejarlo todo e irse a vivir en Riobamba conmigo con el solo objetivo que no desmaye en mis estudios por su ejemplo de lucha y esfuerzo por ser mi amiga y por velar por mi bienestar sobre del de ella mismo.

A mi padre que, aunque no pueda estar presente en este triunfo sé que desde el cielo el estará orgulloso de mi viéndome triunfar y lograr alcanzar todo lo que en algún momento hablamos al que cuando estuvo presente siempre supo llegar con sus consejos con el objetivo que siga adelante por enseñarme lo bonito que es la vida.

Jaime Eduardo Tapia Molina

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su bondad y su amor infinito por qué ha estado conmigo en cada etapa de mi vida por permitirme conocer de el de su bondad, cuando sentía que no podía continuar ha sido el renovando mis fuerzas, al por darme a mi familia en especial a mi padres que me apoyaron incondicionalmente desde el primer momento que decidí afrontar este nuevo desafío en mi vida que con sus concejos y palabras justas supieron alentarme para que no desmayara hasta conseguir mis objetivos a ellos que sacrificaron muchas cosas para que no me faltara nada.

A mi novia que en mis peores momentos me ha dado fortaleza para seguir adelante por hacerme conocer de una vida en Dios por llevarme a su hogar y hacerme sentir que no estaba solo jamás.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por permitirme formarme como un profesional en conocimiento y valores a mis Docentes que compartieron sus conocimientos conmigo que me apoyaron y motivaron para que siga adelante todos los días.

A la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza y a todos sus funcionarios que me dieron la oportunidad de empezar en el mundo laboral y a ejercer mi carrera confiando en mí, capacitándome y brindándome apoyo, así como también la información que necesitaba para poder desarrollar este trabajo de Titulación.

Jaime Eduardo Tapia Molina

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE TABLAS.....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XII
ÍNDICE DE ANEXOS	XIV
RESUMEN	1
ABSTRAC	2
INTRODUCCIÓN	3
CAPITULO I	
1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	9
1.1. Antecedentes de la Investigación	9
1.2. Marco Teórico.....	10
1.2.1. <i>¿Qué son las finanzas?</i>	10
1.2.3. <i>Optimización de recursos</i>	11
1.2.4. <i>La estrategia</i>	11
1.2.5. <i>Tipos de estrategias</i>	11
1.2.6. <i>La estrategia financiera</i>	12
1.2.7. <i>Proceso estratégico</i>	12
1.2.8. <i>Diseño de Estrategias</i>	13
1.2.9. <i>Sector Financiero Popular y Solidario</i>	13
1.2.10. <i>Tasas de morosidad</i>	14
CAPITULO II	
2. MARCO METODOLÓGICO	15
2.2. Nivel de Investigación.....	15
2.3. Diseño de investigación	15
2.4. Tipo de Estudio-Investigación.....	15
2.5. Investigación mixta.....	16
2.6. Población y Muestra	16
2.6.1. <i>Población</i>	16
2.6.2. <i>Muestra</i>	16
CAPITULO III	
3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	19

3.1.	Resultados	19
3.1.1.	<i>Resultados de la encuesta aplicada a los socios de la CACPE Pastaza</i>	19
3.1.2.	Resultados de la encuesta aplicada a los colaboradores de la CACPE Pastaza	31
3.1.3.	<i>Discusión de resultados</i>	39
3.2.	Título de la Propuesta.....	40
3.3.	Contenido de la propuesta.....	40
3.3.1.	<i>Antecedentes de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa</i>	40
3.3.2.	<i>Análisis de la situación actual de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa.....</i>	41
3.3.3.	<i>Filosofía institucional.....</i>	72
3.3.4.	<i>Registro tributario</i>	74
3.3.5.	<i>Servicios y productos financieros</i>	75
3.3.6.	<i>Estructura orgánica.....</i>	76
3.3.7.	<i>Objetivos estratégicos</i>	77
3.3.8.	<i>Diseño de estrategias</i>	78
3.3.9.	<i>Diseño de alternativas de estrategias.....</i>	79
	CONCLUSIONES.....	82
	RECOMENDACIONES	83
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXO	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-3: Años de socios de la Cacpe Pastaza	19
Tabla 2-3: Motivo de pertenecer a la cooperativa.....	20
Tabla 3-3: Conocimiento de los Productos y servicios de la cooperativa	21
Tabla 4-3: Productos que debería incrementar la cooperativa	22
Tabla 5-3: Socios que han solicitado crédito en la cooperativa.....	23
Tabla 6-3: Negación de crédito	24
Tabla 7-3: Tipo de inconvenientes en la cooperativa.....	25
Tabla 8-3: Conocimiento sobre las tasas de interés de la cooperativa.....	26
Tabla 9-3: Calificación las tasas de interés de inversión.....	27
Tabla 10-3: Calificación de las tasas de interés de crédito.....	28
Tabla 11-3: Tiempo de espera del socio en la cooperativa	29
Tabla 12-3: Tiempo de espera desde la solicitud del crédito hasta su aprobación y desembolso	30
Tabla 13-3: Formación académica	31
Tabla 14-3: Funciones principales del puesto de trabajo	32
Tabla 15-3: Filosofía organizacional	33
Tabla 16-3: Estrategias financieras.....	34
Tabla 17-3: Planificación financiera.....	35
Tabla 18-3: Indicadores de gestión / financieros	36
Tabla 19-3: Estrategias para captar fondos e incrementar los certificados de aportación.....	37
Tabla 20-3: Canales de comunicación.....	38
Tabla 21-3: Matriz FODA de la Cacpe Pastaza oficina Especial Sucúa	41
Tabla 22-3: Análisis Vertical del Balance General de la CACPE 2019-2020.....	43
Tabla 23-3: Análisis de la composición del Activo de la CACPE 2019-2020	44
Tabla 24-3: Análisis de la composición del Pasivo de la CACPE 2019-2020	45
Tabla 25-3: Análisis de la composición del Patrimonio de la CACPE 2019-2020	46
Tabla 26-3: Análisis Horizontal al Balance General de la CACPE 2019-2020.....	47
Tabla 27-3: Análisis de la composición del Ingreso de la CACPE 2019-2020	48
Tabla 28-3: Análisis de la composición de Costos y Gastos de la CACPE 2019-2020.....	49
Tabla 29-3: Análisis de la composición de los Resultados de la CACPE 2019-2020	50
Tabla 30-3: Análisis Horizontal al Balance General de la CACPE 2019-2020.....	51
Tabla 31-3: Análisis de la variación del Activo de la CACPE 2019-2020.....	52

Tabla 32-3: Análisis de la variación del Pasivo de la CACPE 2019-2020.....	53
Tabla 33-3: Análisis de la variación del Patrimonio de la CACPE 2019-2020.....	54
Tabla 34-3: Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la COAC CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa año 2019-2020.....	55
Tabla 35-3: Análisis de la variación del Ingreso de la CACPE 2019-2020.....	56
Tabla 36-3: Análisis de la variación de Costos y Gastos de la CACPE 2019-2020.....	57
Tabla 37-3: Análisis de la variación de los Resultados de la CACPE 2019-2020.....	58
Tabla 38-3: Indicadores de liquidez de la Cacpe Pastaza Oficina Especial Sucúa periodos 2019 - 2020.....	59
Tabla 39-3: Indicadores de apalancamiento de la Cacpe Pastaza Oficina Especial Sucúa periodos 2019 - 2020.....	59
Tabla 40-3: Indicadores de Rotación y Productividad de la Cacpe Pastaza Oficina Especial Sucúa periodos 2019 - 2020.....	60
Tabla 41-3: Indicadores de Rentabilidad de la Cacpe Pastaza Oficina Especial Sucúa periodos 2019 - 2020.....	61
Tabla 42-3: Análisis Interno de la Cacpe Pastaza Oficina Especial Sucúa.....	62
Tabla 43-3: Análisis Externo de la Cacpe Pastaza Oficina Especial Sucúa.....	63
Tabla 44-3: Matriz de probabilidades.....	65
Tabla 45-3: Matriz de probabilidades para determinar los factores estratégicos externos.....	66
Tabla 46-3: Matriz de capacidades de respuesta a los factores estratégicos internos.....	68
Tabla 47-3: Matriz de capacidades de respuesta a los factores estratégicos externos.....	70
Tabla 48-3: Propuesta de Misión.....	72
Tabla 49-3: Propuesta de visión.....	73
Tabla 50-3: Diseño de estrategias.....	78
Tabla 51-3: Diseño de alternativa de estrategias.....	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-3: Organigrama Estructural CACPE PASTAZA LTDA 2021	76
--	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Proceso Estratégico	13
Gráfico 2-3: Años de socios de la Cacpe Pastaza	19
Gráfico 3-3: Motivo de pertenecer a la cooperativa.....	20
Gráfico 4-3: Conocimiento de los Productos y servicios de la cooperativa.....	21
Gráfico 5-3: Productos que debería incrementar la cooperativa	22
Gráfico 6-3: Socios que han solicitado crédito en la cooperativa	23
Gráfico 7-3: Negación de crédito	24
Gráfico 8-3: Tipo de inconvenientes en la cooperativa.....	25
Gráfico 9-3: Conocimiento sobre las tasas de interés de la cooperativa.....	26
Gráfico 10-3: Calificación las tasas de interés de inversión.....	27
Gráfico 11-3: Calificación de las tasas de interés de crédito.....	28
Gráfico 12-3: Tiempo de espera del socio en la cooperativa	29
Gráfico 13-3: Tiempo de espera desde la solicitud del crédito hasta su aprobación y desembolso.	30
Gráfico 14-3: Formación académica	31
Gráfico 15-3: Funciones principales del puesto de trabajo	32
Gráfico 16-3: Filosofía organizacional	33
Gráfico 17-3: Estrategias financieras.....	34
Gráfico 18-3: Planificación financiera.....	35
Gráfico 19-3: Indicadores de gestión / financieros	36
Gráfico 20-3: Estrategias para captar fondos e incrementar los certificados de aportación.....	37
Gráfico 21-3: Canales de comunicación.....	38
Gráfico 22-3: Análisis de la composición del Activo de la CACPE 2019-2020	44
Gráfico 23-3: Análisis de la composición del Pasivo de la CACPE 2019-2020	45
Gráfico 24-3: Análisis de la composición del Patrimonio de la CACPE 2019-2020	46
Gráfico 25-3: Análisis de la composición del Ingreso de la CACPE 2019-2020	48
Gráfico 26-3: Análisis de la composición de Costos y Gastos de la CACPE 2019-2020.....	49
Gráfico 27-3: Análisis de la composición de los Resultados de la CACPE 2019-2020	50
Gráfico 28-3: Análisis de la variación del Activo de la CACPE 2019-2020.....	52
Gráfico 29-3: Análisis de la variación del Pasivo de la CACPE 2019-2020.....	53
Gráfico 30-3: Análisis de la variación del Patrimonio de la CACPE 2019-2020.....	54
Gráfico 31-3: Análisis de la variación del Ingreso de la CACPE 2019-2020	56

Gráfico 32-3: Análisis de la variación de Costos y Gastos de la CACPE 2019-2020.....	57
Gráfico 33-3: Análisis de la variación de los Resultados de la CACPE 2019-2020	58

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: RUC CACPE PASTAZA OFICINA ESPECIAL SUCÚA

ANEXO B: ENCUESTA DIRIGIDA A LOS SOCIOS CACPE PASTAZA

ANEXO C: ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS CACPE PASTAZA

ANEXO E: ESTADOS FINANCIEROS CACPE PASTAZA

RESUMEN

El presente trabajo de titulación denominado Diseño de estrategias financieras para la optimización de recursos económicos-financieros en la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, tiene por objetivo guiar a los directivos de la cooperativa en la optimización de recursos Económicos – Financieros. Para sustentar la investigación, fue necesario la aplicación de métodos, técnicas e instrumentos los cuales sirvieron para realizar el levantamiento de información; la observación directa, las encuesta aplicada tanto a los clientes como a los colaboradores de la cooperativa, la matriz FODA, la matriz para determinar los factores estratégicos internos y externos, y la matriz de capacidad de respuesta se constituyeron en la base para elaborar el diagnóstico estratégico e identificar la situación general de la institución, las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. A través del análisis vertical y horizontal se elaboró un diagnóstico financiero, el mismo que ayudó a identificar la problemática existente en la cooperativa a través de la cual se logró sintetizar en estrategias que llevarán a cumplir el objetivo general de la propuesta. Las técnicas de investigación aplicadas, arrojaron como resultado que la cooperativa posee una fuerte imagen corporativa y una estrategias de captación de inversiones eficientes, sin embargo ha presentado déficit por dos períodos consecutivos de -\$37.357,60 en el 2019 y -\$61.423,07 en el 2020, esto debido a alto costo de operaciones, el mismo que representa el 64,13% del total de ingresos equivalente a \$ 88.193,83 en el 2019, y el 60,72% del total de ingresos equivalente a \$ 152.124,41 en el 2020, con una variación de \$63.930,58 equivalente a 72,49%. Con los resultados obtenidos se planteó como objetivo general de la propuesta “Mejorar los indicadores de rentabilidad económica (ROA), y financiera (ROE), cooperativa”, a fin de que los déficits acumulados se reduzcan, ofreciendo así a los clientes, confianza y seguridad en sus inversiones”

Palabras claves: <ESTRATEGIAS>, <FINANZAS>, <RENTABILIDAD>, <ESTADOS FINANCIEROS>, <RENTABILIDAD SOBRE INVERSIONES>, <RETORNO DE LA INVERSIÓN>, <ANÁLISIS VERTICAL>, <ANÁLISIS HORIZONTAL>.



Firmado electrónicamente por:
JHONATAN RODRIGO
PARREÑO UQUILLAS



1-09-2021

1694-DBRA-UTP-2021

ABSTRACT

The aim of this degree work, called Design of financial strategies for the optimization of economic-financial resources in the CACPE Pastaza Special Office Sucúa, is to guide the managers of the cooperative in the optimization of economic-financial resources. To support the research, it was necessary to apply methods, techniques, and instruments which we used to gather information; direct observation, surveys applied to both customers and employees of the cooperative, the SWOT matrix, the matrix to determine the internal and external strategic factors, and the response capacity matrix were the basis for developing the strategic diagnosis and identify the overall situation of the institution, strengths, weaknesses, opportunities, and threats. Through the vertical and horizontal analysis, we made a financial diagnosis, which helped to identify the existing problems in the cooperative through which it was possible to synthesize them into strategies that will lead to fulfill the general aim of the proposal. The research techniques applied showed that the cooperative has a strong corporate image and efficient strategies for attracting investments; however, it has presented a deficit for two consecutive periods of -\$37,357.60 in 2019 and -\$61,423.07 in 2020, because of the high operation cost, which represents 64.13% of total income equivalent to \$ 88,193.83 in 2019, and 60.72% of total income equivalent to \$ 152,124.41 in 2020, with a variation of \$ 63,930.58 equivalent to 72.49%. With the results got, the general aim of the proposal was "To improve the indicators of economic profitability (ROA) and financial profitability (ROE), cooperative", so that shorten the increased deficits, then offering customers trust and guarantee in their investments".

Keywords: <STRATEGIES>, <FINANCIALS>, <PROFITABILITY>, <FINANCIAL STATEMENTS>, <INVESTMENT PROFITABILITY>, <INVESTMENT RETURN>, <VERTICAL ANALYSIS>, <HORIZONTAL ANALYSIS>.

LEONARD Firmado

EFRAIN CABEZAS digitalmente por
AREVAL LEONARDO EFRAIN
O CABEZAS AREVALO

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de titulación TDT se plantea el diseño de estrategias financieras para la optimización de recursos económicos-financieros en la CACPE (Cooperativa de Ahorro y crédito de la pequeña empresa de Pastaza) Ciudad de Sucúa, para lo cual fue necesario la delimitación del problema e investigar la base legal que fundamenta a la COAC.

Respecto a lo anterior, la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS en su Art. 81 reconoce a las Cooperativas de Ahorro y Crédito como:

Organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y, previa autorización de la Superintendencia, con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la presente Ley.
(Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, SEPS, 2018)

Actualmente las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria del Sector Financiero enfrentan un gran desafío por la crisis que atraviesa el país agravado por la pandemia del COVID 19. Es así, que por un lado deben trabajar en mecanismos de control para evitar incremento en la tasa de morosidad y al mismo tiempo, en estrategias y métodos para evitar la reducción de las captaciones de ahorro tanto a corto como a largo plazo.

La evolución del sector cooperativo en términos generales se ve levemente afecta, pese a la crisis que vive actualmente el país ocasionada por el Covid-19, el Boletín Semanal Reditum Monitoreo Crédito y Depósitos del Sistema Financiero Ecuador 21 de agosto 2020, muestra que en términos anuales los depósitos de ahorros crecieron en 5,30% equivalente a 135,14 millones respecto al 2019; las captaciones de ahorros crecieron en un 15, 54%, aumentando su saldo en 936,26 millones respecto agosto 2019; en cuanto a las carteras por vencer, en agosto cerraron con un saldo acumulado de 8,92%, lo que representa 769,03 millones en el saldo de la cartera respecto a agosto del 2019; en cuanto a la cartera vencida cerró agosto con un saldo de 533,31 millones, lo que implica un crecimiento acumulado de 21,49% lo que representa 94,32 millones con relación agosto 2019. La

tasa de morosidad se ubicó en 5,37% mostrando así un crecimiento de 0,53 pp con respecto a agosto 2019.

Por otra parte, la SEPS asegura que, en abril de 2020, los créditos llegaron a USD 12.048 millones, un 8,7% más en términos interanuales, o el equivalente a un aumento de USD 1.049 millones. Pero durante la emergencia sanitaria los créditos cayeron 1%, específicamente entre marzo y abril de 2020, al pasar de USD 12.174 millones a USD 12.048 millones. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2020)

Por todo lo anterior mencionado se hace necesario diseñar estrategias financieras que permitan planificar y prever la manera en que se va a usar los recursos económicos y financieros de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa de una manera eficiente y económica, de forma que optimice el beneficio, y se compense a los socios para generar mayor confianza en ellos, además lograr los objetivos y metas establecidas e incrementar el porcentaje de participación en las principales operaciones financieras.

La formulación del problema se sintetizó a través de las siguientes interrogantes ¿Cómo afecta la falta de estrategias financieras en la gestión financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa?, para comprender de mejor manera el problema se sintetizó en las sub preguntas ¿Qué beneficios obtendrá la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa al implementar las estrategias financieras?, ¿Cuáles son las estrategias que ayudarán a mejorar la gestión financiera en la cooperativa?, ¿Cómo afecta la falta de estrategias financieras en la gestión financiera de la Cooperativa ?

Para el presente TDT se planteó como objetivo general “Diseñar estrategias financieras para la optimización de recursos Económicos – Financieros en la CACPE Pastaza Oficina Especial de Sucúa”, el mismo que se pretende alcanzar a través de los siguientes objetivos específicos: Determinar las bases teóricas que serán utilizadas en la presente investigación; desarrollar el análisis situacional y financiero de la CACPE Pastaza Oficina Especial de Sucúa”; elaborar las estrategias que permitirán optimizar los recursos económicos-financieros en la CACPE Pastaza Oficina Especial de Sucúa.

Planteamiento del Problema

Actualmente las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria del Sector Financiero enfrentan un gran desafío por la crisis que atraviesa el país agravado por la pandemia del COVID 19. Es así, que por un lado deben trabajar en mecanismos de control para evitar incremento en la tasa de morosidad y al mismo tiempo, en estrategias y métodos para evitar la reducción de las captaciones de ahorro tanto a corto como a largo plazo.

La evolución del sector cooperativo en términos generales se ve levemente afecta, pese a la crisis que vive actualmente el país ocasionada por el Covid-19, el Boletín Semanal Reditum Monitoreo Crédito y Depósitos del Sistema Financiero Ecuador 21 de agosto 2020, muestra que en términos anuales los depósitos de ahorros crecieron en 5,30% equivalente a 135,14 millones respecto al 2019; las captaciones de ahorros crecieron en un 15, 54%, aumentando su saldo en 936,26 millones respecto agosto 2019; en cuanto a las carteras por vencer, en agosto cerraron con un saldo acumulado de 8,92%, lo que representa 769,03 millones en el saldo de la cartera respecto a agosto del 2019; en cuanto a la cartera vencida cerró agosto con un saldo de 533,31 millones, lo que implica un crecimiento acumulado de 21,49% lo que representa 94,32 millones con relación agosto 2019. La tasa de morosidad se ubicó en 5,37% mostrando así un crecimiento de 0,53 pp con respecto a agosto 2019.

Por otra parte, la SEPS asegura que, en abril de 2020, los créditos llegaron a USD 12.048 millones, un 8,7% más en términos interanuales, o el equivalente a un aumento de USD 1.049 millones. Pero durante la emergencia sanitaria los créditos cayeron 1%, específicamente entre marzo y abril de 2020, al pasar de USD 12.174 millones a USD 12.048 millones. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2020)

En ese mismo contexto según el Boletín financiero mensual de la SEPS, la CACPE Pastaza cerró el mes de Julio del presente año con un monto acumulado en depósitos a la vista de \$ 33.525.471,00, lo que significa una disminución del 5,8%, que representa \$ 2.057.523,93 en relación a Julio 2019, sin embargo los depósitos a plazo muestran un ligero crecimiento con un monto acumulado de \$87.149.455,61, que representa el 24,5%, es decir un incremento de \$17.138.775,85. Respecto a la cartera de crédito de CACPE Pastaza, en julio la cartera por vencer cerró con un crecimiento de 3,1%

que representa \$3.667.830,92, en relación al mismo periodo del año anterior, mientras tanto la cartera vencida también tuvo un crecimiento un tanto significativo de \$ 102.544,45, que representa el 12,7% con respecto a julio 2019, por tal motivo también se obtuvo un incremento en la cartera improductiva por un valor de \$ 399.966,46, que representa el 21,28% en relación al año anterior. La tasa de morosidad total hasta julio fue de 1,78% Aun cuando se presenta incremento en la cartera vencida la tasa de morosidad muestra un incremento relativamente bajo con una variación de 0,178 p.p respecto a julio 2019.

Dentro de este marco, se hace necesario resaltar que La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa representan un porcentaje mínimo respecto a los montos totales de los estados financieros consolidados, es así que los depósitos a la vista suman un total de \$232.855,74, los mismos que representan el 0,72% del monto total, los depósitos a plazos suman un total de \$ 777.564,14 que representan el 0,89%. En cuanto a la cartera de crédito muestra que la cartera por vencer suma un total de \$ 1.214.382,53, lo cual representa el 1,03%, mientras que la cartera vencida suma un monto de \$ 14.927,26 que representa el 1,85% del monto total. En virtud de los resultados se observa que las operaciones financieras más importantes de la Oficina Especial Sucúa no superan el 2% de los montos totales expuestos en el apartado anterior. Dado que el edificio donde funciona es un lugar pequeño y poco acogedor, por lo que causa aglomeraciones e incomodidad para los socios; además cuenta con poco personal y el espacio es limitado, lo que dificulta el desarrollo de las actividades de forma eficiente; las decisiones que se toman dependen directamente de la agencia Macas, esto sumado a que no cuenta con edificio propio causa desconfianza en las personas; La oficina especial Sucúa ofrece servicio de recaudación puerta a puerta, sin embargo el personal limitado no permite cumplir con la ruta planificada; además al ser nueva en el cantón y teniendo en cuenta que existe competencia fuerte le hace falta publicidad local, así también como difundir de mejor manera los servicios y productos que ofrece, puesto que la falta de educación financiera hace que los socios no se beneficien de todos estos servicios y productos tales como; los seguros exequiales, socio sano etc.; Otro agravante que es importante resaltar es que a causa de la pandemia, se incrementó la tasa de morosidad, la misma que llegó a 4,25% a finales de Agosto, la recaudación se ha dificultado un poco, ya que existe resistencia en cancelar los créditos por parte de los socios, los cuales alegan disminución del poder adquisitivo, provocado por la pérdida de empleo en algunos casos y en otros por la disminución de los ingresos en los negocios, teniendo en cuenta que los créditos se destinaron a diferentes sectores. Por tales motivos se ha tenido que incrementar los tiempos de pago y cuotas de créditos.

Por todo lo anterior mencionado se hace necesario diseñar estrategias financieras que permitan planificar y prever la manera en que se va a usar los recursos económicos y financieros de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa de una manera eficiente y económica, de forma que optimice el beneficio, y se compense a los socios para generar mayor confianza en ellos, además lograr los objetivos y metas establecidas e incrementar el porcentaje de participación en las principales operaciones financieras.

Formulación del problema

¿Cómo afecta la falta de estrategias financieras en la gestión financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa?

Objetivos

- **General**

Diseñar estrategias financieras para la CACPE Pastaza Oficina Especial de Sucúa a través de análisis financiero para mejorar la gestión financiera y lograr mayor optimización de los recursos económico-financieros.

- **Específicos**

- Determinar las bases teóricas que serán utilizadas en la presente investigación.
- Desarrollar el análisis situacional y financiero de la CACPE Pastaza Oficina Especial de Sucúa”
- Elaborar las estrategias que permitirán optimizar los recursos económicos-financieros en la CACPE Pastaza Oficina Especial de Sucúa.

Justificación

Las estrategias, se componen de una serie de acciones planificadas que ayudan a tomar decisiones y a conseguir los mejores resultados posibles, en la actualidad se han vuelto una herramienta útil en las empresas y organizaciones puesto que ellas muestran cómo alcanzar los objetivos y metas trazadas siguiendo una pauta de actuación.

Justificación teórica

La presente investigación tiene como finalidad diseñar estrategias financieras para la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa para lo cual es necesario definir la misión, visión y objetivos que se van a alcanzar y los pasos para desarrollar una estrategia exitosa.

Justificación metodológica

El presente TDT se justifica metodológicamente en el levantamiento de información en la cual se realizará a través de la aplicación de encuestas y entrevistas a los socios, para conocer la situación actual de la institución, los resultados serán analizados desde un enfoque cualitativo y cuantitativo, para llegar a una conclusión que permita proponer procesos adecuados y plantear estrategias financieras que le ayuden a mejorar la gestión financiera.

Justificación práctica

El presente TDT se justifica de forma práctica con la elaboración y aplicación de las estrategias financieras que llevaran a la institución a fijar las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y recursos, permitirá establecer pronósticos y metas financieras.

CAPITULO I:

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Antecedentes de la Investigación

En el trabajo de titulación TDT denominado como “Planificación estratégica para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Salinas, cantón Guaranda periodo 2020-2024”, se considera que el desarrollo de la planificación estratégica aporta beneficios en el ámbito, directivo, operacional y financiero. (García, 2019)

Bustos (2012) en su Trabajo de Titulación denominada “Planificación estratégica del Banco Nacional de Fomento – sucursal Quindé período 2011–2015”, concluye, que la planificación estratégica, es importante en toda organización que pretende alcanzar sus logros, metas y éxitos.

“La planificación financiera es una herramienta clave de la gestión financiera que comprende y otorga control, mejora el proceso de toma de decisiones, así como el nivel de logro de objetivo y metas organizacionales” (Valle, 2020)

En el trabajo de titulación denominado Planificación Estratégica Financiera de recuperación de la cartera vencida para disminuir la morosidad en La Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE-Tena Ltda., a partir del Año 2010, se concluye que “La falta de control impide una buena planificación de los recursos financieros tomando en cuenta que si crece la morosidad y sus índices son mayores al 5% puede existir una intervención de los organismos de control” (Gaibor & Villalba , 2013)

Chabla (2016) en su TDT Planeación Financiera a corto plazo para la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Palora (CACPE-Palora), provincia de Morona Santiago, período contable 2016, establece que “La planeación financiera es uno de los aspectos de mayor importancia de las operaciones y subsistencia de una empresa, puesto que aporta una guía para la orientación, coordinación y control de sus actividades, para poder alcanzar sus objetivos”

1.2. Marco Teórico

1.2.1. ¿Qué son las finanzas?

Según las definiciones de Instituto Mexicano de Contabilidad, Administración Finanzas IMECAAF (2012), “las finanzas estudian la manera en la que los recursos escasos se asignan a través del tiempo”

“Las finanzas como el área de la economía en la que se estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta y precio de los activos financieros” (Instituto Mexicano de Contabilidad, Administración Finanzas IMECAAF, 2012)

IMECAF (2012) Define a las finanzas como “el conjunto de actividades que incluye procesos, técnicas y criterios a ser utilizados, con la finalidad de que una unidad económica como personas, empresa o estado, optimice la forma de obtener recursos financieros y el uso de los mismos”.

Tomando como referencia a los autores citados anteriormente se concluye que la finanza estudia el dinero y su administración, es decir la mejor manera de crearle valor a las empresas para cumplir los objetivos.

1.2.2. Gestión financiera

La gestión financiera es una de las ramas de las ciencias empresariales que analiza cómo obtener y utilizar de manera óptima los recursos de una compañía. (Westreicher, 2020)

Gestionar los recursos tanto económicos como financieros es una tarea constante en una empresa, por lo cual BI corporaciones nos presenta alguno de los pasos a seguir para la eficiente gestión de los recursos:

- Tener despejados los objetivos de la empresa
- Organizar plazos
- Conservar el flujo de caja actualizado
- Realizar un presupuesto anual
- Priorizar objetivos
- Un socio confiable

- Programar los pagos a proveedores

1.2.3. Optimización de recursos

La optimización de los recursos es una técnica favorable para llevar a cabo, ya que se basa en la capacidad y la eficiencia para conseguir grandes metas, manejando la menor cantidad de recursos posibles. (BI, Corporación, 2019)

The Global Found (2019) en su informe técnico sobre la optimización de recursos establece que “es un concepto que define la forma de potenciar y mantener resultados, productos y repercusiones equitativos obtenidos con un volumen de recursos determinado”.

Tomando en cuenta los autores citados anteriormente cabe mencionar que la optimización de los recursos de una empresa se focaliza en alcanzar objetivos que estén orientados a darnos seguridad económica a corto, mediano y largo plazo.

1.2.4. La estrategia

“Estrategia es renunciar, cuando se marca la estrategia para una organización, cuando se encuentra la diferenciación por la que se quiere apostar, el valor por el que se quiere apostar, es preciso centrar los esfuerzos y los recursos en alcanzarla” (Fano, 2015)

“La Estrategia es el puente que hay entre las políticas o los objetivos más altos y las tácticas o acciones concretas para llegar a la meta” (Roncacio, 2020)

De acuerdo a los autores citados anteriormente, la estrategia se convierte en una guía que permite crear un sentido de dirección en las empresas, cuantificar resultados y evitar pérdida de tiempo, dinero y recursos, llevando así a la eficiencia empresarial.

1.2.5. Tipos de estrategias

Roncacio (2020), en su artículo titulado menciona la siguiente clasificación.

- **Estrategia operativa:** *La Estrategia Operativa se dirige hacia la competitividad en los procesos industriales de manufactura y en el caso de las organizaciones de servicios, hacia la mejora de todos sus procesos e intangibles.*

- **Estrategia de marketing:** *Es el plan dirigido a la promoción y venta de un producto o un servicio. Las estrategias de marketing más exitosas contienen tres elementos centrales: conocimiento profundo del cliente, una marca con distintos mensajes, y análisis de mercado.*

- **Estrategia de negocio:** *Son las medidas que dan la ventaja competitiva en el mercado frente a otros competidores, como las siguientes:*
 - ✓ *Estrategia de bajo costo.*
 - ✓ *Estrategia de liderazgo de producto.*
 - ✓ *Estrategia lock-in.*

- **Estrategia directiva:** *Es la que define el rumbo de la organización en sus aspectos generales. Consiste en tener claro un concepto de negocio y crear una visión que dirija diariamente el camino de la organización.*

1.2.6. La estrategia financiera

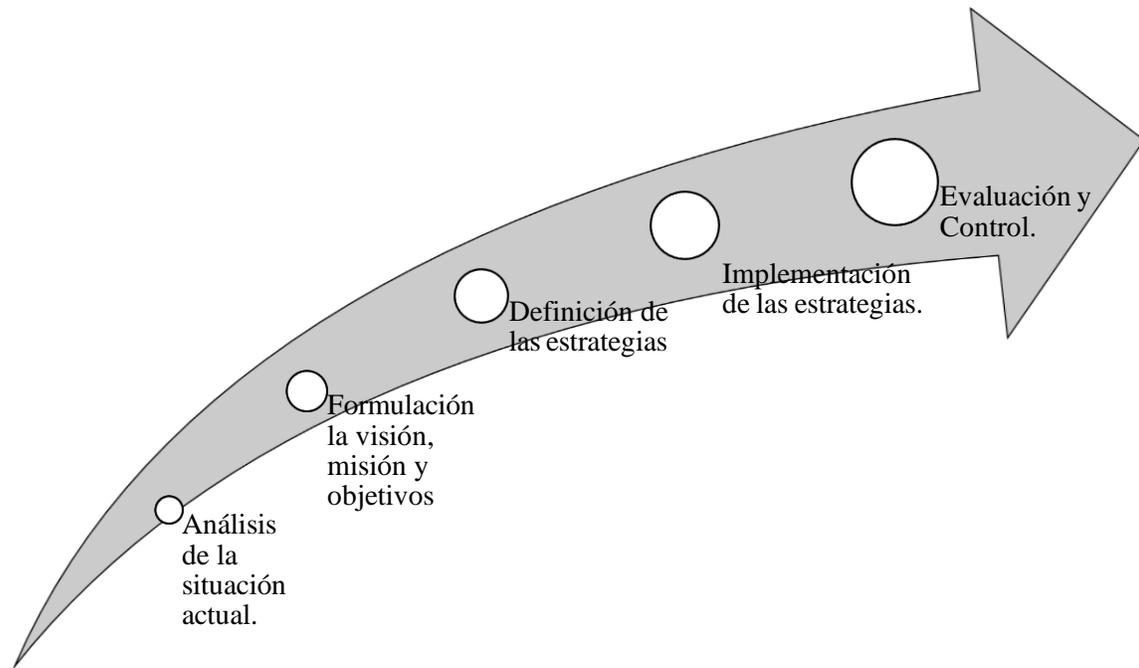
Trenzas (2020), “la estrategia financiera es el conjunto de decisiones financieras, planificación y control de la empresa, para utilizar de forma inteligente y eficiente, todos los recursos para conseguir los objetivos, de rentabilidad de la forma más rápida y barata posible”.

1.2.7. Proceso estratégico

El diseño de las estrategias no es un hecho aislado, involucra a toda la organización, puesto que estas nacen de un proceso de acciones y reflexiones compartidas que afectan a muchas personas en una organización, llamado proceso estratégico.

El proceso estratégico es la serie de etapas que sigue una empresa, el cual se inicia con el análisis de la situación actual, para luego formular la visión, misión y objetivos de la empresa. (Quiroa, 2018)

Gráfico 1: Proceso Estratégico



Fuente: (Quiroa, 2018)

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

1.2.8. Diseño de estrategias

Una buena estrategia empresarial consiste en ser capaz de integrar las metas de la empresa, las políticas y la táctica de manera conjunta, basándose en realidades del propio negocio. Dicho modelo de estrategia ideal debe ser capaz de enlazar la visión de la empresa con la misión y las posibles tendencias futuras de la organización. (ISOTools, 2016)

1.2.9. Sector Financiero Popular y Solidario

Para efectos de la presente Ley, integran el Sector Financiero Popular y Solidario las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, SEPS, 2018)

1.2.9.1. Cooperativa de Ahorro y Crédito

La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS en su Art. 81 reconoce a las Cooperativas de Ahorro y Crédito como:

Organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social

con sus socios y, previa autorización de la Superintendencia, con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la presente Ley. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, SEPS, 2018)

1.2.9.2. Segmentación del Sistema Popular y Solidario

Según el Art. 447 del Código Orgánico Monetario y Financiero establece que:
Las cooperativas se ubicarán en los segmentos que la Junta determine. El segmento con mayores activos del Sector Financiero Popular y solidario se define como segmento I e incluirá a las entidades con un nivel de activos superior a USD 80'000.000,00 (ochenta millones de dólares de los Estados Unidos de América); monto que será actualizado anualmente por la Junta aplicando la variación del índice de precios al consumidor. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2020)

1.2.10. Tasas de morosidad

La morosidad de la cartera de crédito es un indicador que se calcula en base a la relación de la cartera vencida y contaminada sobre la cartera total. Mide el porcentaje del monto de crédito que no se está recuperando. (Vilac & Zabala, 2019)

CAPITULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de la investigación

2.1.1. *Enfoque Cualitativo*

Permitió definir correctamente al problema, utilizando instrumentos para la recopilación de información como los cuestionarios, observación y entrevistas.

2.1.2. *Enfoque Cuantitativo*

Se orienta a un enfoque cuantitativo porque se analizó información numérica misma que nos permitió examinar los datos de manera científica, generalmente con ayuda de herramientas del campo de la estadística.

2.2. Nivel de Investigación

El Nivel de investigación es exploratorio puesto que no existe estudios previos sobre el tema en la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza de la ciudad de Sucúa.

2.3. Diseño de investigación

2.3.1. *Según la manipulación de la variable independiente.*

En la presente investigación no existe manipulación de la variable independiente, razón por la cual es una investigación no experimental.

2.3.2. *Según las intervenciones en el trabajo de campo*

La presente investigación fue realizada en el periodo 2020- 2021, por tanto, es una investigación transversal, puesto que se ejecutó en un tiempo determinado.

2.4. Tipo de estudio – investigación

2.4.1. *Investigación de Campo*

Se aplicó la investigación de campo al momento de visitar la organización para realizar el levantamiento del problema y de la información se utilizó para realizar la propuesta.

2.4.2. Investigación descriptiva

Se utilizó para el levantamiento de información para conocer a detalle la situación actual de la cooperativa, sus resultados nos permitieran tomar decisiones y formular las mejores estrategias.

2.4.3. Investigación bibliográfica

La investigación se apoyó en documentos, contenidos y fuentes bibliográficas confiables que permitieron sustentar la teoría del presente trabajo.

2.5. Investigación mixta

“Es aquella que participa de la naturaleza de la investigación documental y de la investigación de campo” (Zorrilla, 1993, p.43).

El presente trabajo de titulación es de investigación mixta, puesto que se aplicó 3 tipos de investigación.

2.6. Población y muestra

2.6.1. Población

La población utilizada para el presente TDT está conformada por los 15.200 socios de la CACPE Pastaza de la ciudad de Sucúa.

2.6.2. Muestra

La muestra para la presente investigación fue calculada a través de la fórmula de población finita

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

En donde,

- ✓ N = tamaño de la población
- ✓ Z = nivel de confianza,
- ✓ P = probabilidad de éxito, o proporción esperada
- ✓ Q = probabilidad de fracaso
- ✓ D = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción).

$$x = \frac{15.200 \times 1,96^2 \times 0,95 \times 0,05}{0,05^2 \times (15200-1) + 1,96^2 \times 0,95 \times 0,05} = 73$$

- ✓ En donde,
- ✓ $N = 15.200$
- ✓ $Z = 1,96$
- ✓ $P = 0,95$
- ✓ $Q = 0,05$
- ✓ $D = 0,05$

La muestra para la presente investigación es de 73 socios de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa

2.7. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

2.7.1. Método

✓ **Deductivo:** El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.

✓ **Inductivo:** El método inductivo se aplicó en el marco teórico donde se analizaron varios autores para llegar a una definición general.

✓ **Analítico -Sintético:** Se utilizó en la metodología que se aplicó, para realizar el análisis situacional donde se desagregaron los factores para examinar cada uno de los elementos, y partiendo de ello se sintetizó la información a través de estrategias adecuadas que permitan la gestión financiera y lograr optimización de los recursos económico-financieros.

2.7.2. Técnicas

2.7.2.1. Encuesta:

Fue aplicada a los usuarios de la CACPE Pastaza para conocer las debilidades y fortalezas que permitieron establecer las mejores estrategias basadas en la opinión externa.

2.7.2.2. Observación:

En la presente investigación se utilizó la observación directa para determinar la situación actual de la COAC y así establecer las posibles estrategias financieras que se podrán implementar.

2.7.3. Instrumentos

- ✓ Guía de observación
- ✓ Encuesta estructurada

CAPITULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Resultados

3.1.1. Resultados de la encuesta aplicada a los socios de la CACPE Pastaza

A continuación, se presentan los resultados de la encuesta aplicada a los socios de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa.

Pre-Test (Antes)

Tabla 1-3: Años de socios de la CACPE Pastaza

1. ¿Cuántos años lleva siendo socio de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
De 1 – 6 meses	21	29%
De 6 – 12 meses	14	19%
De 1 – 3 años	8	11%
De 3 – 5 años	30	41%
Más de 5 años	0	0%
TOTAL	73	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

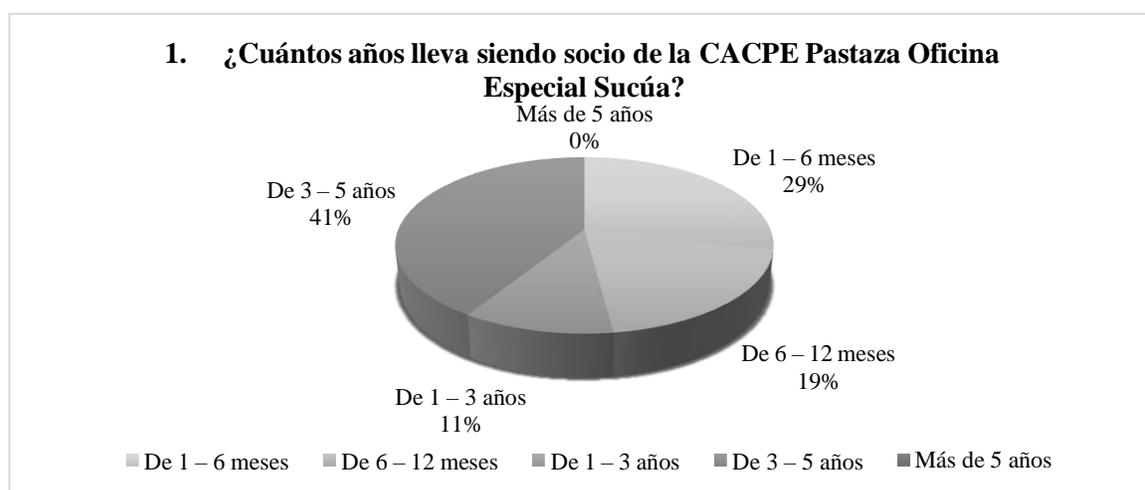


Gráfico 2-3: Años de socios de la CACPE Pastaza

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Según la gráfica anterior, el 41% de los socios llevan formando parte de la cooperativa de 3 a 5 años, el 29% de 1 a 6 meses, el 19% tiene entre 6 meses a 1 año, mientras que el 11% llevan perteneciendo a la cooperativa de 1 a 3 años.

Tabla 2-3: Motivo de pertenecer a la cooperativa

2. ¿Qué lo motivó a ser socio de la cooperativa?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Ahorro	38	52,05%
Inversión	11	15,07%
Acceso a crédito	24	32,88%
Requisito laboral	0	0,00%
Otros	0	0,00%
TOTAL	73	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021



Gráfico 3-3: Motivo de pertenecer a la cooperativa

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

La siguiente gráfica muestra que la razón que motivó a los socios a formar parte de la cooperativa, fue el ahorro en un 52%, el 33% por necesidad de crédito, y tan solo el 15% por inversión.

Tabla 3-3: Conocimiento de los Productos y servicios de la cooperativa

3. ¿Conoce Ud. todos los productos y servicios que ofrece la cooperativa? Indique ¿cuáles utiliza con mayor frecuencia?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Ahorro a la vista	73	11,81%
Ahorro futuro	61	9,87%
Mini ahorro	40	6,47%
Crédito de consumo	65	10,52%
Microcrédito	60	9,71%
Crédito Inmobiliario de vivienda	4	0,65%
Avance de efectivo	20	3,24%
Cajeros automáticos.	71	11,49%
Pago del bono de desarrollo humano.	52	8,41%
Acreditación de sueldos.	8	1,29%
Servicio puntomático.	65	10,52%
Servicio de CACPE móvil.	33	5,34%
Tarjeta de débito.	46	7,44%
CACPE exequial.	12	1,94%
Socio – sano.	8	1,29%
TOTAL	618	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

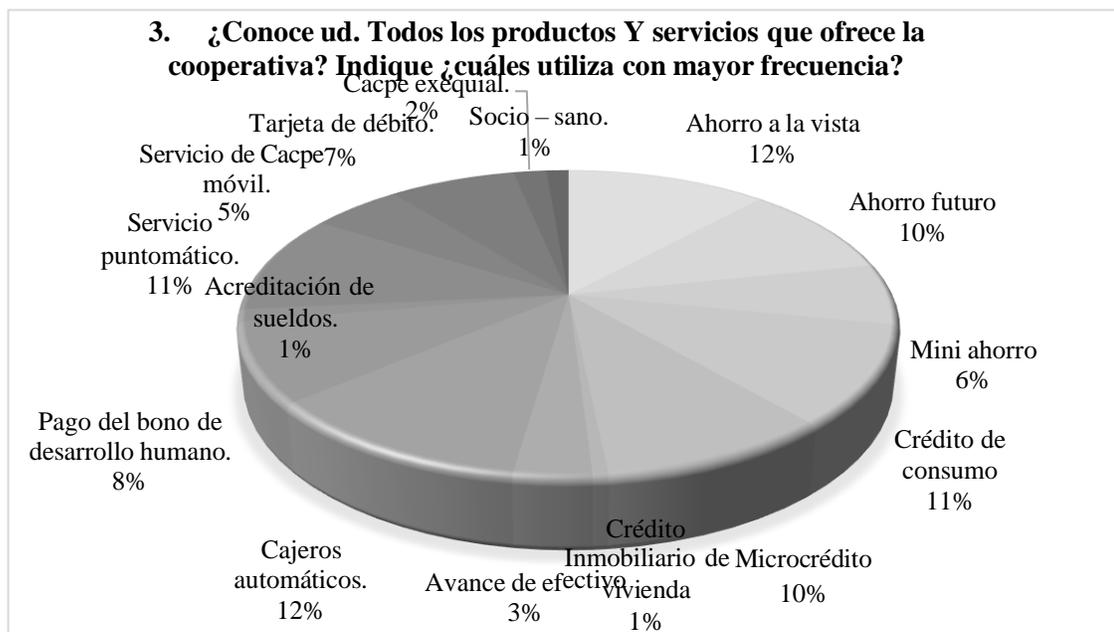


Gráfico 4-3: Conocimiento de los Productos y servicios de la cooperativa

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Los resultados de la pregunta N.º 3, arrojaron que los productos y servicios que utilizan los socios con mayor frecuencia son; el ahorro a la vista y cajeros automáticos con el 12%, Crédito de consumo con el 11%, seguido de microcrédito y ahorro futuro con un 10%, el pago de BDH el 8%, mini ahorro con el 6%. Mientras que el crédito inmobiliario, socio – sano y acreditación de sueldos son los que menor frecuencia de utilización muestra con un porcentaje del 1%.

Tabla 4-3: Productos que debería incrementar la cooperativa

4. Considera usted que la cooperativa debe ofertar otros productos y servicios cómo?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Crédito inmediato	63	30,73%
Crédito para compra exclusiva de vehículos	21	10,24%
Servicio médico – Odontológico	13	6,34%
Crédito estudiantil	11	5,37%
Tarjetas de crédito	42	20,49%
Incrementar número de cajeros	29	14,15%
Recaudación de servicios básicos	26	12,68%
TOTAL	205	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

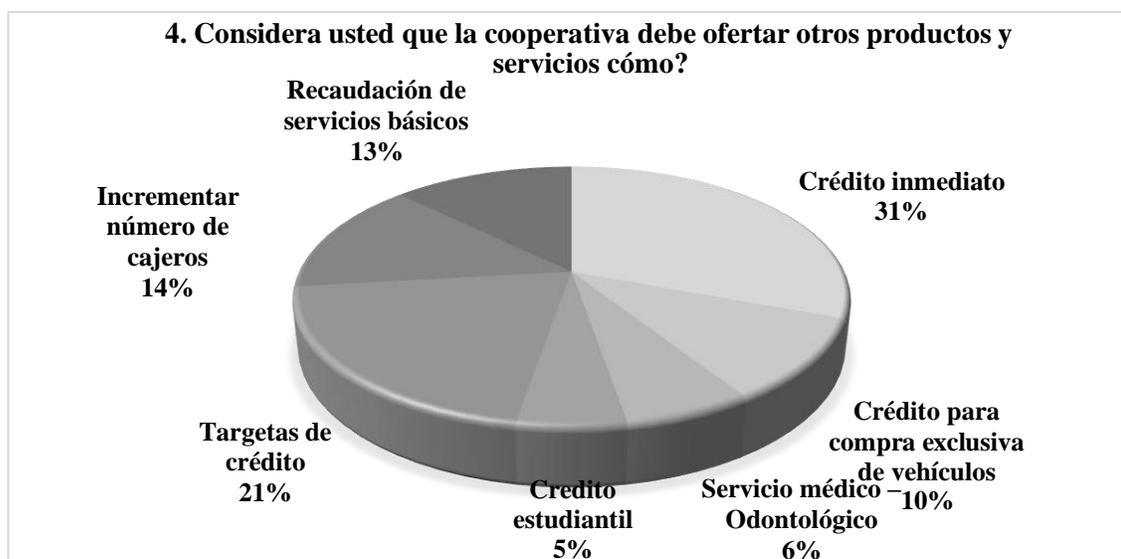


Gráfico 5-3: Productos que debería incrementar la cooperativa

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

El siguiente gráfico muestra que los socios les gustaría que la cooperativa ofertará otros productos entre ellos el que mayor porcentaje obtuvo fue el crédito inmediato, con el 31%, seguido de las tarjetas de crédito con un 21%, el incremento de cajeros automáticos con el 14%, la recaudación de servicios básicos con el 13% y créditos para compra exclusiva de vehículos con el 10%, y en menor porcentaje, el servicio médico odontológico y crédito estudiantil, con el 6% y 5% respectivamente.

Tabla 5-3: Socios que han solicitado crédito en la cooperativa

5. ¿Ha solicitado alguna vez un crédito en la cooperativa?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
SI	50	68,49%
NO	23	31,51%
TOTAL	73	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

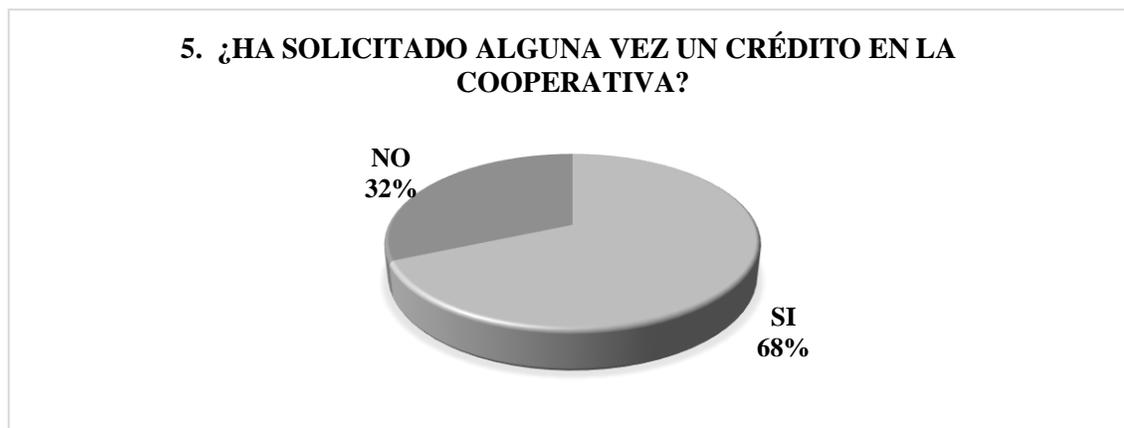


Gráfico 6-3: Socios que han solicitado crédito en la cooperativa

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Los resultados de la pregunta N.º 5, muestran que el 68% de los socios ha solicitado un crédito en la cooperativa, mientras que el 32% utilizan otros servicios.

Tabla 6-3: Negación de crédito

6. ¿Le han negado alguna vez un crédito? ¿Por qué motivo?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
SI	12	16,44%
NO	61	83,56%
TOTAL	73	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

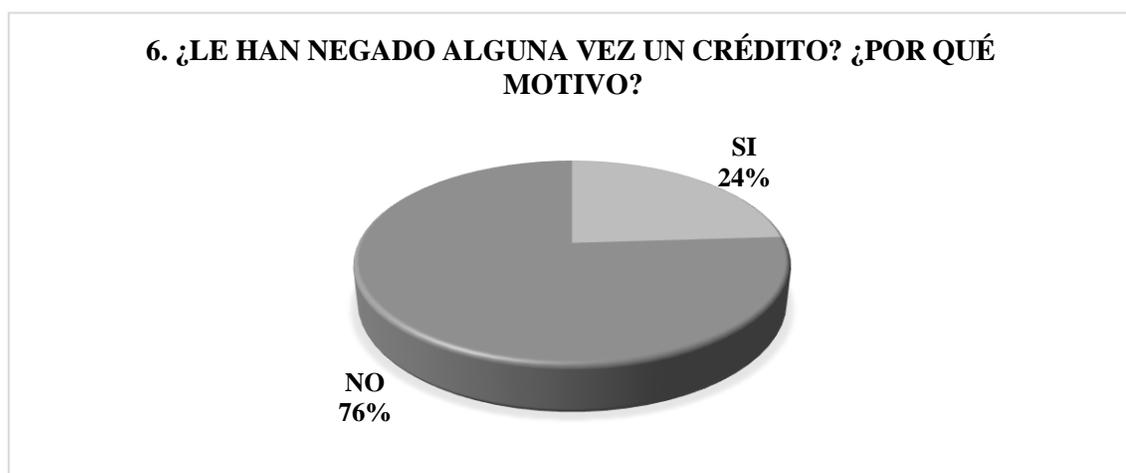


Gráfico 7-3: Negación de crédito

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En el siguiente gráfico se muestra que de los socios que han solicitado crédito en la cooperativa, el 76% han sido aprobados, mientras que el 24% han sido negados, de ellos en su mayoría por falta de requisitos.

Tabla 7-3: Tipo de inconvenientes en la cooperativa.

7. ¿Ha presentado alguna vez algún problema o inconveniente en la cooperativa? ¿De qué tipo?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Administrativo	0	0,00%
Financiero	0	0,00%
Atención al cliente	4	5,48%
Otro	0	0,00%
Ninguno	69	94,52%
TOTAL	73	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021



Gráfico 8-3: Tipo de inconvenientes en la cooperativa.

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

De los resultados obtenidos en la pregunta N.º 7, el 95% de los socios no ha presentado ningún problema con la cooperativa, mientras que el 5% aseguran haber tenido inconvenientes con atención al cliente.

Tabla 8-3: Conocimiento sobre las tasas de interés de la cooperativa

8. ¿Conoce usted las tasas de interés de crédito e inversión que maneja la cooperativa?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
SI	8	10,96%
NO	65	89,04%
TOTAL	73	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

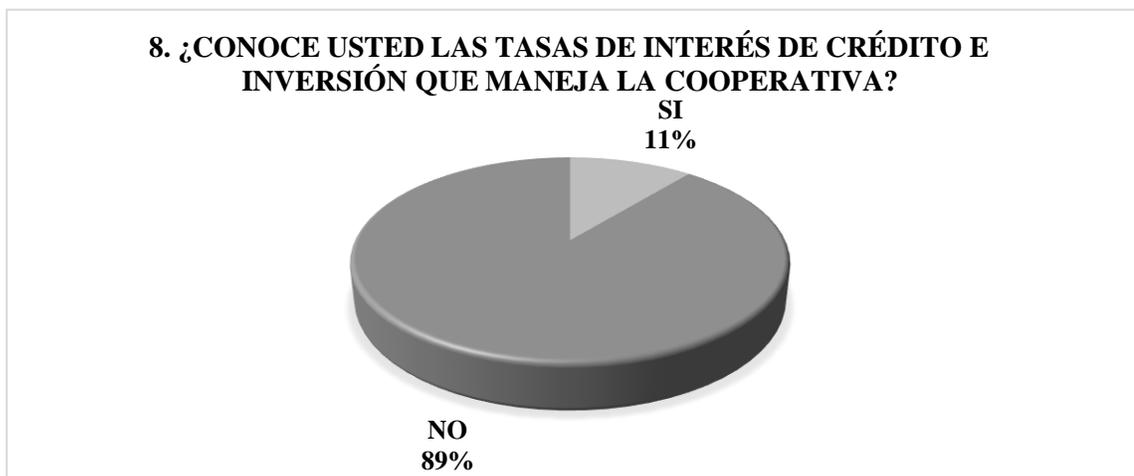


Gráfico 9-3: Conocimiento sobre las tasas de interés de la cooperativa

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En el siguiente gráfico se muestra que el 89% de los socios no tienen conocimiento de las tasas de interés tanto de crédito como de inversión, y tan solo el 11% de ellos tienen conocimiento sobre dichas tasas.

Tabla 9-3: Calificación las tasas de interés de inversión

9. En caso de ser afirmativa la respuesta anterior ¿cómo califica las tasas de interés de inversión?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Baja	6	75%
Normal	2	25%
Alta	0	0
TOTAL	8	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

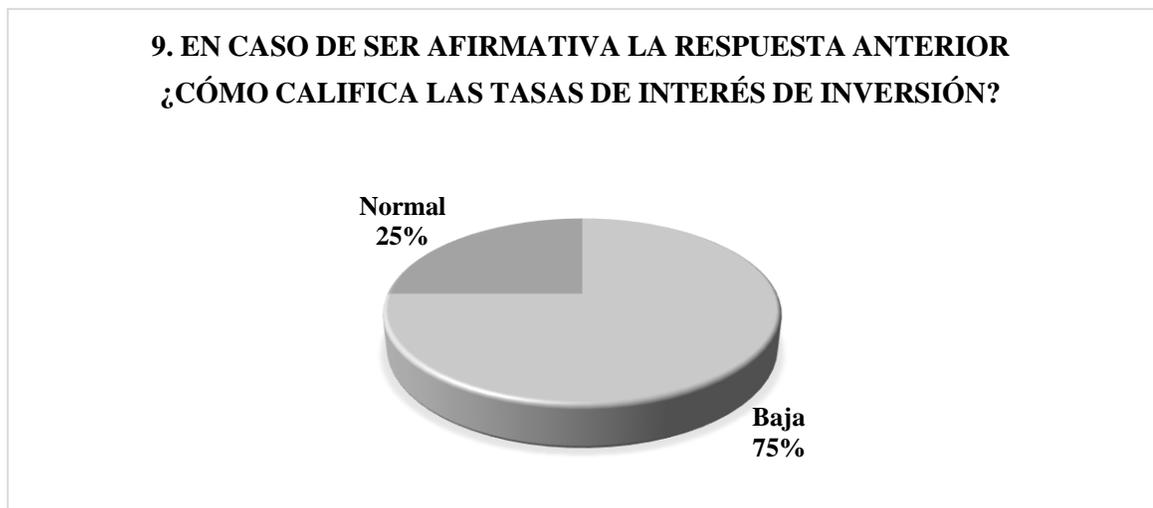


Gráfico 10-3: Calificación las tasas de interés de inversión

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

El siguiente gráfico nos muestra que de los socios que tienen conocimiento sobre las tasas de interés de inversión que maneja la cooperativa, el 75% consideran que son bajas, mientras que el 25% consideran que están dentro del rango normal.

Tabla 10-3: Calificación de las tasas de interés de crédito

10. En caso de ser afirmativa la respuesta anterior ¿cómo califica las tasas de interés de crédito?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Baja	2	25%
Normal	6	75%
Alta	0	0
TOTAL	8	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

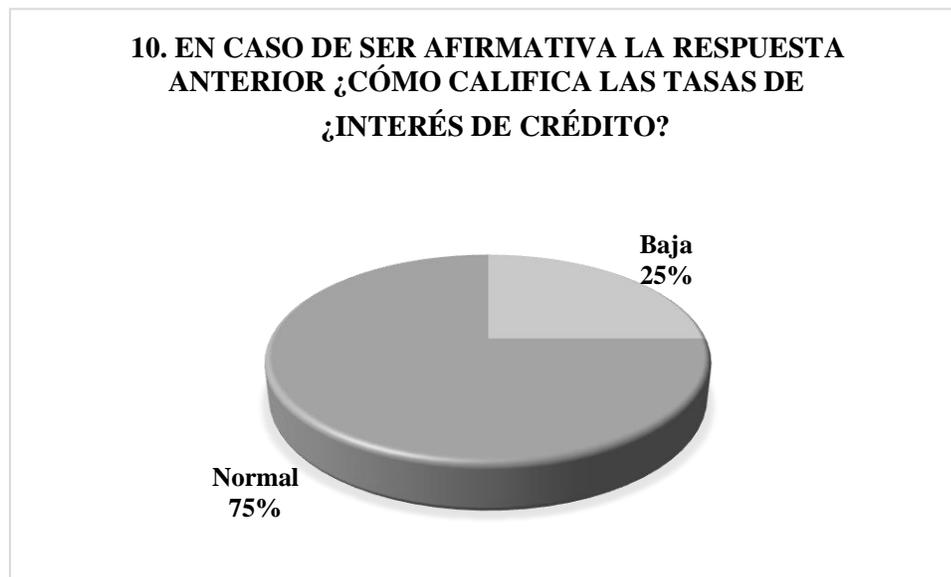


Gráfico 11-3: Calificación de las tasas de interés de crédito

Realizado por: Tapia Jaime, 2021.

Análisis

El siguiente gráfico nos muestra que de los socios que tienen conocimiento sobre las tasas de interés de crédito que maneja la cooperativa, el 75% consideran que son bajas, mientras que el 25% consideran que están dentro del rango normal.

Tabla 11-3: Tiempo de espera del socio en la cooperativa

11. ¿Cuál es el tiempo que ha tenido que esperar para ser atendido en la cooperativa?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
5 - 15 minutos	73	100,00%
16 -30 minutos	0	0,00%
31 -60 minutos	0	0,00%
Más de 60 minutos	0	0,00%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021



Gráfico 12-3: Tiempo de espera del socio en la cooperativa

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En el siguiente gráfico se observa que el 100% de los socios aseguran que el tiempo que han tenido que esperar en la cooperativa para ser atendido está entre los 5 a 15 minutos.

Tabla 12-3: Tiempo de espera desde la solicitud del crédito hasta su aprobación y desembolso

12. ¿Cómo califica usted el tiempo de espera desde la solicitud del crédito hasta su aprobación y desembolso?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Inmediato	0	0,00%
Poco	39	78,00%
Demasiado	11	22,00%
TOTAL	50	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

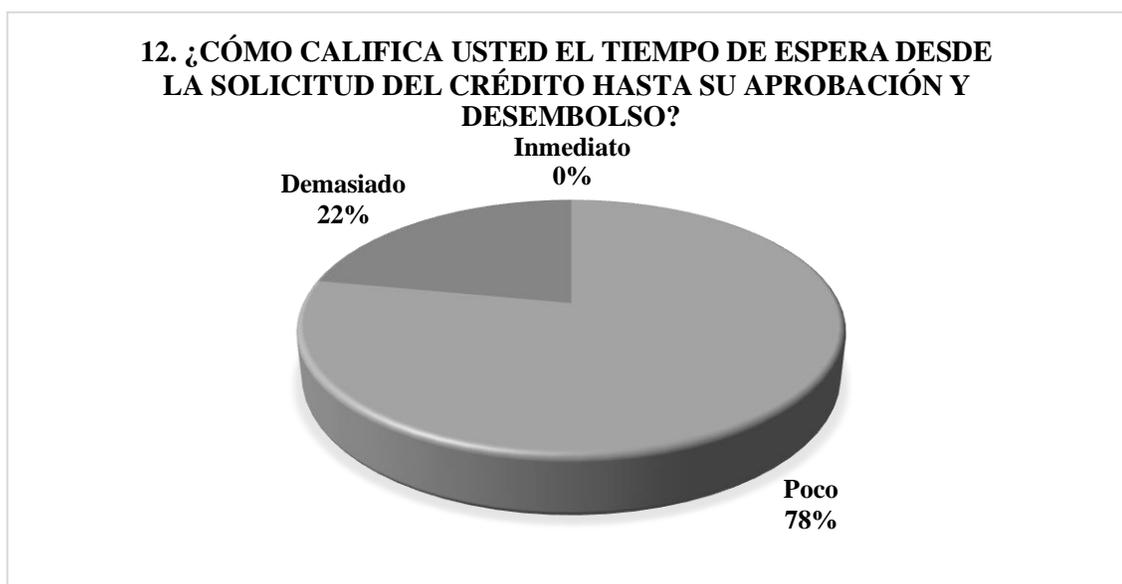


Gráfico 13-3: Tiempo de espera desde la solicitud del crédito hasta su aprobación y desembolso

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Esta gráfica indica que de los socios que han accedido a crédito en la cooperativa, el 78% consideran que el tiempo de espera desde la solicitud, hasta su desembolso y aprobación, es poco, mientras que el 22% lo consideran como demasiado.

3.1.2. Resultados de la encuesta aplicada a los colaboradores de la CACPE Pastaza

Tabla 13-3: Formación académica

1. ¿Su formación académica tiene relación con su puesto de trabajo?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Administrativa	0	0,00%
Finanzas	2	33,33%
Contable	2	33,33%
Otros	2	33,33%
TOTAL	6	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021



Gráfico 14-3: Formación académica

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Según los resultados obtenidos de la encuesta aplicada al personal de la cooperativa el 67% de los empleados tiene su formación académica afín a su puesto de trabajo, mientras que el 33% de ellos no.

Tabla 14-3: Funciones principales del puesto de trabajo

2. Describa ¿Cuál es la función principal que usted realiza en su puesto de trabajo?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Captaciones	1	20,00%
Asesor de crédito	2	40,00%
Atención al cliente	1	20,00%
Recaudación	1	20,00%
TOTAL	5	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

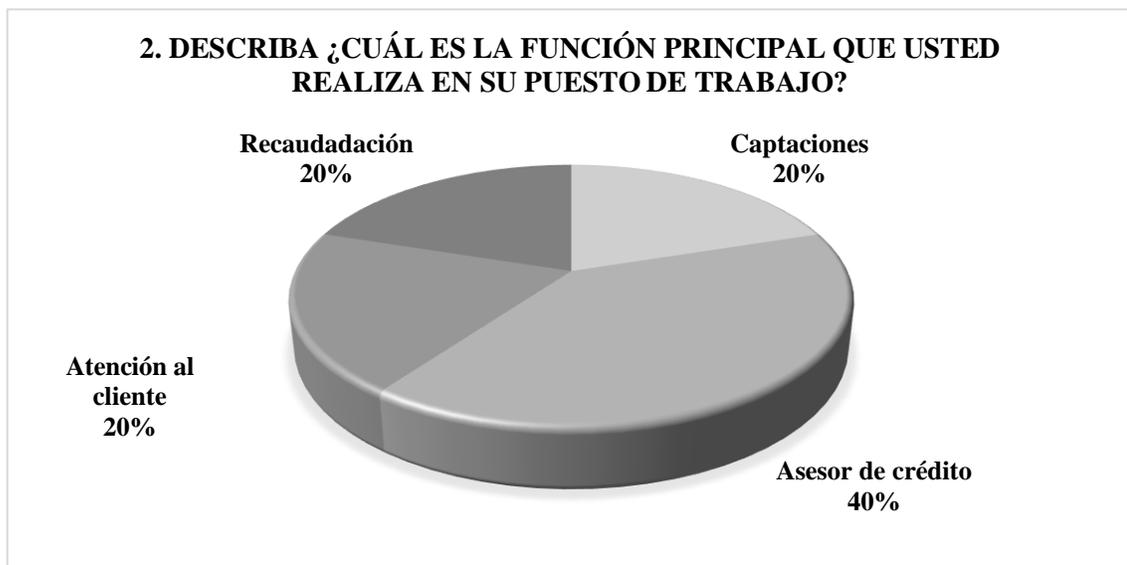


Gráfico 15-3: Funciones principales del puesto de trabajo

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Esta gráfica muestra que las funciones que realizan los empleados de la cooperativa son afines a su puesto de trabajo, el 40% son asesor de crédito, el 20% para captaciones, el 20% recaudaciones, 20% atención al cliente.

Tabla 15-3: Filosofía organizacional

3. ¿Conoce ud la filosofía organizacional de la institución (¿misión, visión, valores, objetivos, metas?)		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Si	6	100,00%
No	0	0,00%
Desconoce	0	0,00%
TOTAL	6	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

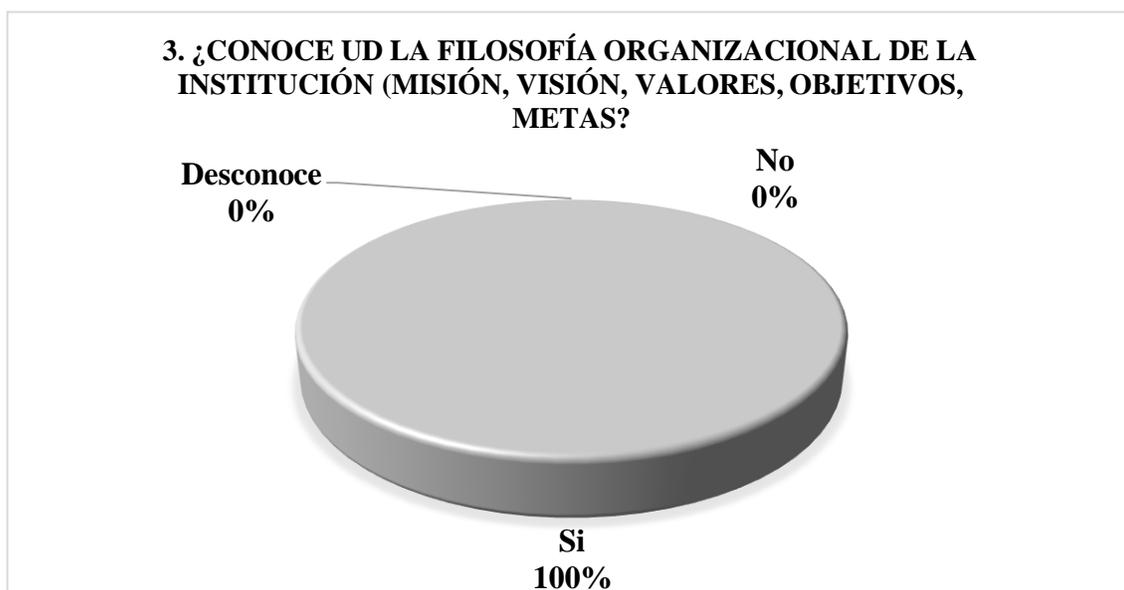


Gráfico 16-3: Filosofía organizacional

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

El siguiente gráfico muestra que el 100% de los empleados de la cooperativa conocen la filosofía organizacional.

Tabla 16-3: Estrategias financieras

4. ¿Conoce Ud. si la Cooperativa cuenta con estrategias financieras?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Si	5	83,33%
No	0	0,00%
Desconoce	1	16,67%
TOTAL	6	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021



Gráfico 17-3: Estrategias financieras

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Según los resultados de la pregunta N.º 4, el 83% de los empleados tienen conocimiento sobre las estrategias financieras que la cooperativa maneja, y el 17% desconoce sobre la existencia de las mismas.

Tabla 17-3: Planificación financiera

5. ¿Conoce usted si la cooperativa cuenta con planificación financiera?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Si	6	100,00%
No	0	0,00%
Desconoce	0	0,00%
TOTAL	6	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

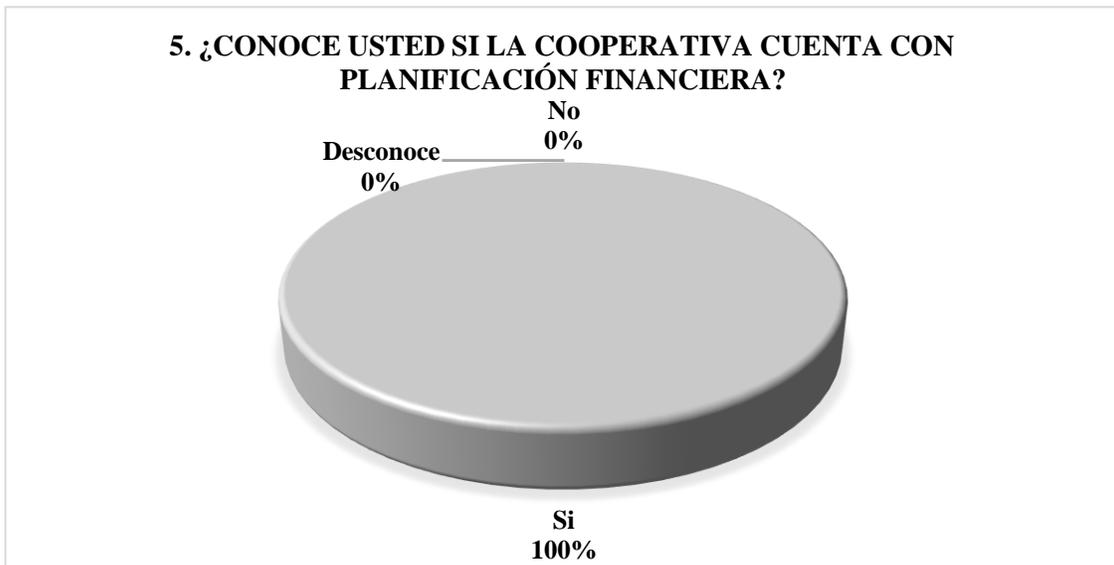


Gráfico 18-3: Planificación financiera

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Según esta gráfica, el 100% de los empleados tienen conocimiento sobre la planificación financiera con la cuenta la cooperativa.

Tabla 18-3: Indicadores de gestión / financieros

6. ¿Conoce ud si la cooperativa cuenta con indicadores de gestión y/o financieros?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Si	6	100,00%
No	0	0,00%
Desconoce	0	0,00%
TOTAL	6	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021



Gráfico 19-3: Indicadores de gestión / financieros

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En la siguiente gráfica el 100% de los empleados respondieron que la cooperativa cuenta con indicadores financieros y de gestión.

Tabla 19-3: Estrategias para captar fondos e incrementar los certificados de aportación

7. ¿La cooperativa establece de manera periódica estrategias para captar fondos e incrementar los certificados de aportación?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Si	6	100,00%
No	0	0,00%
Desconoce	0	0,00%
TOTAL	6	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021



Gráfico 20-3: Estrategias para captar fondos e incrementar los certificados de aportación

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En la siguiente gráfica el 100% de los empleados respondieron que la cooperativa establece de manera periódica estrategias para captar fondos e incrementar los certificados de aportación.

Tabla 20-3: Canales de comunicación

8. Describa ¿Cuáles son los canales de comunicación por los que la cooperativa da a conocer sus productos y servicios?		
DETALLE	F. ABS	F. REL
Publicidad de boca en boca	3	23,08%
Trípticos	1	7,69%
Redes sociales	6	46,15%
TV digital	2	15,38%
Radio	1	7,69%
TOTAL	13	100%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

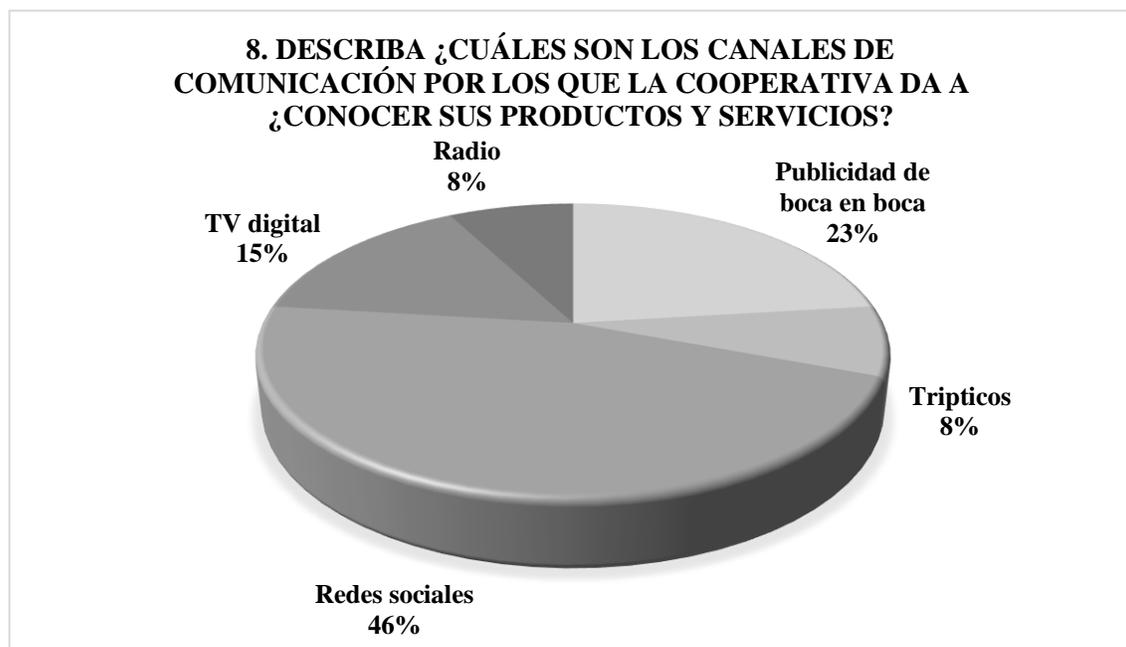


Gráfico 21-3: Canales de comunicación

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Según la siguiente gráfica, los medios de comunicación por los cuales la cooperativa da a conocer sus productos y servicios financieros son las redes sociales con el 46%, publicidad de boca en boca el 23%, TV digital 15%, radio y trípticos con un 8% cada una.

3.1.3. *Discusión de resultados*

En la encuesta aplicada a los empleados de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa se obtuvo como resultados que la mayoría de los socios llevan entre 3 a 5 años de antigüedad, y que las razones que los motivaron a formar parte de ellas, han sido en su mayoría el ahorro, y la necesidad de acceder a un crédito, aunque tan solo el 68% han accedido a ellos, de los cuales el 16,44% han sido negados por mal pagadores y en su mayoría por no cumplir con los requisitos de los garantes.

Así mismo de los socios que han accedido a créditos poco son los que conocen las tasas de interés tanto de los créditos como de la inversión por tal motivo tan solo el 15% de ellos invierten en la cooperativa. El 75% consideran que las tasas de interés de crédito son normales y las de inversión son bajas. De los productos y servicios que utilizan los socios con mayor frecuencia están el ahorro a la vista y cajeros automáticos con el 12%, Crédito de consumo con el 11%, seguido de microcrédito y ahorro futuro con un 10%. Mientras que, por desconocimiento, los que menor frecuencia de utilización mostraron fueron socio – sano y acreditación de sueldos son con un porcentaje del 1%. Por otra parte, los socios consideran que la cooperativa debe incrementar el crédito inmediato, tarjetas de crédito, el número de cajeros automáticos, la recaudación de servicios básicos y los créditos para compra exclusiva de vehículos.

Los resultados de la encuesta aplicada a los empleados de la cooperativa arrojaron que el 66% de los empleados tienen su formación profesional acorde a su puesto de trabajo, y el 100% de ellos realizan funciones afines a su cargo. Además, la institución cuenta con una filosofía organizacional, y está muy bien difundida, puesto que el 100% de sus colaboradores tienen conocimiento de ella, así como las estrategias indicadoras y planificación financiera con la que cuenta. Los medios de comunicación por los que la cooperativa difunde sus productos y servicios que oferta son las redes sociales, de forma personal en la cooperativa, la radio y en medios digitales.

3.2. Título de la propuesta

Diseño de estrategias financieras para la optimización de recursos económicos-financieros en la CACPE Pastaza Ciudad de Sucúa, provincia de Morona Santiago, periodo 2021.

3.3. Contenido d la propuesta

- Antecedentes de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa
- Análisis de la situación actual de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa
- Filosofía institucional
- Registro tributario
- Servicios y productos financieros
- Estructura orgánica
- Objetivos estratégicos
- Diseño de estrategias

3.3.1. *Antecedentes de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa*

La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza, nace en el sistema financiero ecuatoriano por la iniciativa de directivos y socios de la Cámara de la Pequeña Industria de Pastaza, que conciben la idea de crear su propia entidad financiera. (CACPE PASTAZA, 2017)

Mediante acuerdo Ministerial No. 593 del 15 de abril de 1987, se aprueba el estatuto de la cooperativa como “Pequeños Industriales del Puyo”. El 28 de octubre de 1987 se designa al Dr. Edgar Acuña como Gerente General de esta entidad financiera. La situación económica y estructural de la cooperativa, en sus inicios eran complejos; mucho más si se toma en cuenta que en el entorno financiero existían entidades financieras instaladas desde hace muchos años y con recursos económicos e infraestructura con los que resultaba más que imposible competir. Basta saber que existían dos cooperativas y cinco bancos para una población económicamente activa de veinte mil personas. En 1987 la cooperativa contaba con cincuenta socios y con activos valorados por un monto de S/. 182.475 (ciento ochenta y dos mil cuatrocientos setenta y cinco 00/100 sucres), distribuidos de la siguiente manera:

✓	En ahorros.....	S/.94.250
✓	Cuota de ingreso.....	S/.19.800
✓	Certificados de aportación.....	S/.57.000
✓	Otros.....	S/.11.425

La cooperativa que nació cerrada se transformó en abierta según resolución No. 580 emitida el 9 de mayo de 1989 cambiando a su razón social de cooperativa de la pequeña industria a “Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza”. En todo el tiempo de vida la cooperativa ha conseguido resultados positivos, consistentes y progresivos, que han dado como resultado una solidez económica que ha permitido ser líderes en el sistema financiero Amazónico en los que se incluyen no solo cooperativas si no también bancos que son considerados los más grandes del país.

Actualmente la CACPE Pastaza cuenta con 6 Agencias operativas las mismas que se encuentran ubicadas en: Shell Puyo; Mariscal Puyo; Macas; Ambato; Tena; Arajuno. Además de 4 Oficinas especiales en Sucúa; Puyo; Chaco; y el Coca. La oficina Especial sujeto de la presente investigación es la que se encuentra ubicada en la ciudad de Sucúa, en la calle Domingo Comín y Kiruba, actualmente cuenta con 6 empleados.

3.3.2. *Análisis de la situación actual de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa*

3.3.2.1. *Diagnóstico estratégico*

Para realizar el diagnóstico estratégico, se utilizó la información obtenida de las encuestas aplicada a los clientes y a los empleados de la cooperativa. A continuación, se presenta la matriz de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas.

✓ *Matriz FODA*

Para realizar el diagnóstico estratégico se utilizó la información obtenida de las encuestas aplicada a los clientes y a los empleados de la cooperativa.

Tabla 21-3: Matriz FODA de la CACPE Pastaza oficina Especial Sucúa

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Buena atención y comunicación al cliente. - Imagen institucional positiva. - Confianza de los clientes. - Asistencia personalizada para productos crediticios - Comunicación eficiente de la filosofía organizacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento en el uso de la tecnología para productos y servicios financieros. - Demandas insatisfechas de productos financieros en el mercado. - Expansión de agencias y puntos de atención a nivel regional.

- Estrategias de captación de inversiones eficientes.
- Convenio con instituciones públicas y privadas para servicio de recaudación.
- Competencia estratégica por incremento de la competencia.
- Tendencia creciente del ahorro en la ciudadanía.

DEBILIDADES

AMENAZAS

Infraestructura reducida.

Desconfianza en el sistema financiero nacional.

Exceso de liquidez por incremento de ahorros.

Lavado de activos

Poco personal para otorgar créditos

Desaceleración económica agravada por la pandemia.

Pocos cajeros automáticos en la ciudad.

Delitos informáticos

Falta de educación financiera a los socios.

Competencia con amplios portafolios de productos y servicios.

Poca promoción y publicidad de los productos y servicios en la ciudad.

Control exhaustivo del ente regulador. SEPS.

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

3.3.2.2. Diagnóstico financiero

✓ *Análisis Vertical del Balance General de la COAC CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa año 2019-2020.*

Tabla 22-3: Análisis Vertical del Balance General de la CACPE 2019-2020.

CACPE PASTAZA OFICINA ESPECIAL SUCÚA				
ANÁLISIS HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL				
Expresado en dólares americanos				
CUENTAS/DETALLES	PERIODO 2019		PERIODO 2020	
	VALOR	%	VALOR	%
ACTIVOS				
FONDOS DISPONIBLES	\$ 98.757,73	7,19%	\$ 96.713,38	5,09%
Caja	\$ 98.757,73	7,19%	\$ 96.713,38	5,09%
CARTERA DE CRÉDITOS	\$ 1.229.309,79	89,48%	\$ 1.762.677,46	92,78%
Cartera de créditos de consumo prioritario	\$ 456.275,08	33,21%	\$ 780.604,68	41,09%
Cartera de microcrédito por vencer	\$ 758.107,45	55,18%	\$ 936.762,80	49,31%
Cartera de créditos de consumo ordinario	\$ 29.502,62	2,15%	\$ 68.108,81	3,58%
(Provisión para créditos incobrables)	\$ -14.575,36	-1,06%	\$ -22.798,83	-1,20%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 29.022,38	2,11%	\$ 25.479,13	1,34%
Intereses por cobrar de cartera de crédito	\$ 19.693,86	1,43%	\$ 25.854,17	1,36%
Pagos por cuenta de socios	\$ 15,00	0,00%	\$ 15,00	0,00%
Cuentas por cobrar varias	\$ 9.422,75	0,69%	\$ 143,47	0,01%
(Provisión para Cuentas por Cobrar)	\$ -109,23	-0,01%	\$ -533,51	-0,03%
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 2.005,48	0,15%	\$ 1.728,84	0,09%
Equipos de Computación	\$ 2.489,60	0,18%	\$ 2.489,60	0,13%
(Depreciación Acumulada)	\$ -484,12	-0,04%	\$ -760,76	-0,04%
OTROS ACTIVOS	\$ 14.699,35	1,07%	\$ 13.316,59	0,70%
Gastos y pagos anticipados	\$ 1.126,00	0,08%	\$ 837,36	0,04%
Gastos diferidos	\$ 4.551,89	0,33%	\$ 4.388,66	0,23%
Transferencias internas	\$ 9.021,46	0,66%	\$ 8.090,57	0,43%
TOTAL ACTIVOS	\$ 1.373.794,73	100,00%	\$ 1.899.915,40	100,00%
PASIVOS				
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	\$ 1.039.183,73	74,49%	\$ 1.653.387,74	85,51%
Depósitos a la Vista	\$ 240.849,53	17,27%	\$ 437.920,16	22,65%
Depósitos a Plazo	\$ 777.564,14	55,74%	\$ 1.185.551,52	61,32%
Depósitos Restringidos	\$ 20.770,06	1,49%	29.916,06	1,55%
CUENTAS POR PAGAR	\$ 25.645,71	1,84%	\$ 39.129,27	2,02%
Intereses por Pagar	\$ 25.134,98	1,80%	\$ 38.578,03	2,00%
Cuentas por Pagar Varias	\$ 510,73	0,04%	\$ 551,24	0,03%
OTROS PASIVOS	\$ 330.169,15	23,67%	\$ 241.009,74	12,46%
Transferencias internas	\$ 330.118,65	23,66%	\$ 240.959,24	12,46%
Otros	\$ 50,50	0,00%	\$ 50,50	0,00%
TOTAL, PASIVO	\$ 1.394.998,59	100,00%	\$ 1.933.526,75	100,00%
PATRIMONIO				
Capital Social	10.440,00	-49,24%	\$ 16.755,00	-49,85%
Fondo Irrepartible de Reserva Legal	5.713,74	-26,95%	\$ 11.056,72	-32,90%
(Déficit del Periodo)	-37.357,60	176,18%	-61.423,07	182,75%
TOTAL, PATRIMONIO	-21.203,86	100,00%	-\$ 33.611,35	100,00%

TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO 1.373.794,73 100,00% \$ 1.899.915,40 100,00%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

✓ *Presentación de los resultados del Análisis Vertical al Balance General. Periodo 2019-2020*

• **ACTIVOS**

Tabla 23-3: Análisis de la composición del Activo de la CACPE 2019-2020

CUENTAS/DETALLE	2019		2020	
	VALOR	%	VALOR	%
Fondos disponibles	\$ 98.757,73	7,19%	\$ 96.713,38	5,09%
Cartera de créditos	\$ 1.229.309,79	89,48%	\$ 1.762.677,46	92,78%
Cuentas por cobrar	\$ 29.022,38	2,11%	\$ 25.479,13	1,34%
Propiedad planta y equipo	\$ 2.005,48	0,15%	\$ 1.728,84	0,09%
Otros activos	\$ 14.699,35	1,07%	\$ 13.316,59	0,70%
TOTAL, ACTIVOS	\$ 1.373.794,73	100,00%	\$ 1.899.915,40	100,00%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

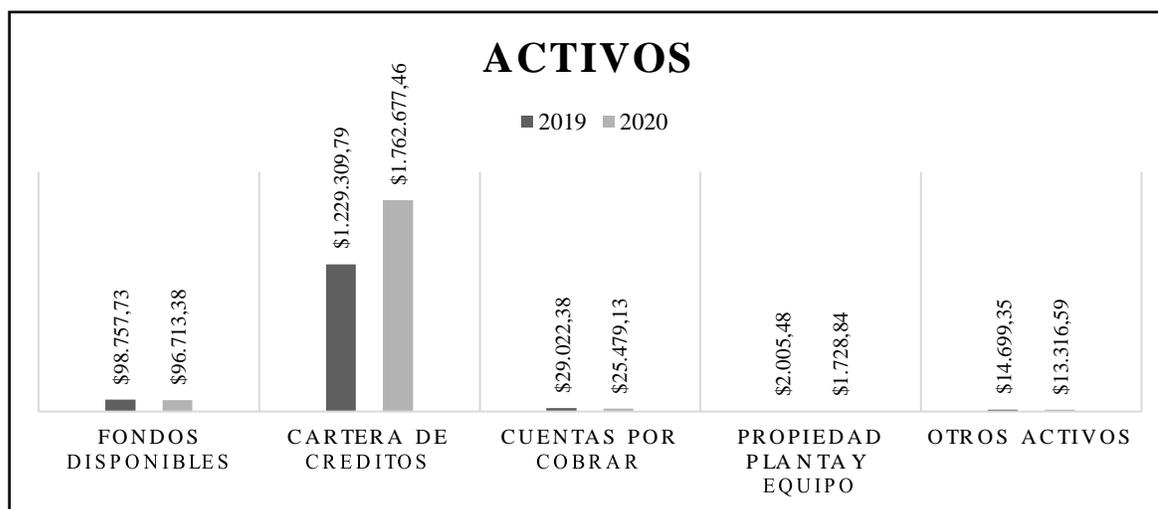


Gráfico 22-3: Análisis de la composición del Activo de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Según los resultados obtenido del análisis vertical al Balance General de los periodos 2019 - 2020, en la composición de los Activos de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, los Fondos Disponibles representan el 7,19% en el 2019 y un 5,09% en el 2020; la Cartera de Créditos es la que

mayor peso tiene dentro de los activos con 89,48% en el 2019 y 92,78% en el 2020; las Cuentas por Cobrar representan el 2,11% en el 2019 y 1,34%, para el 2020; Propiedad Planta y Equipo con el menor rubro dentro del grupo conforman el, 0,15% en el 2019 y 0,09% para el 2020; finalmente los otros activos representan el 1,07% en el 2019 y 0,70% en el 2020.

- **PASIVOS.**

Tabla 24-3: Análisis de la composición del Pasivo de la CACPE 2019-2020

PASIVOS				
CUENTAS/DETALLE	VALOR	%	VALOR	%
Obligaciones con el público	\$ 1.039.183,73	74,49%	\$ 1.653.387,74	85,51%
Cuentas por pagar	\$ 25.645,71	1,84%	\$ 39.129,27	2,02%
Otros pasivos	\$ 330.169,15	23,67%	\$ 241.009,74	12,46%
TOTAL PASIVO	\$ 1.394.998,59	100,00%	\$ 1.933.526,75	100,00%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

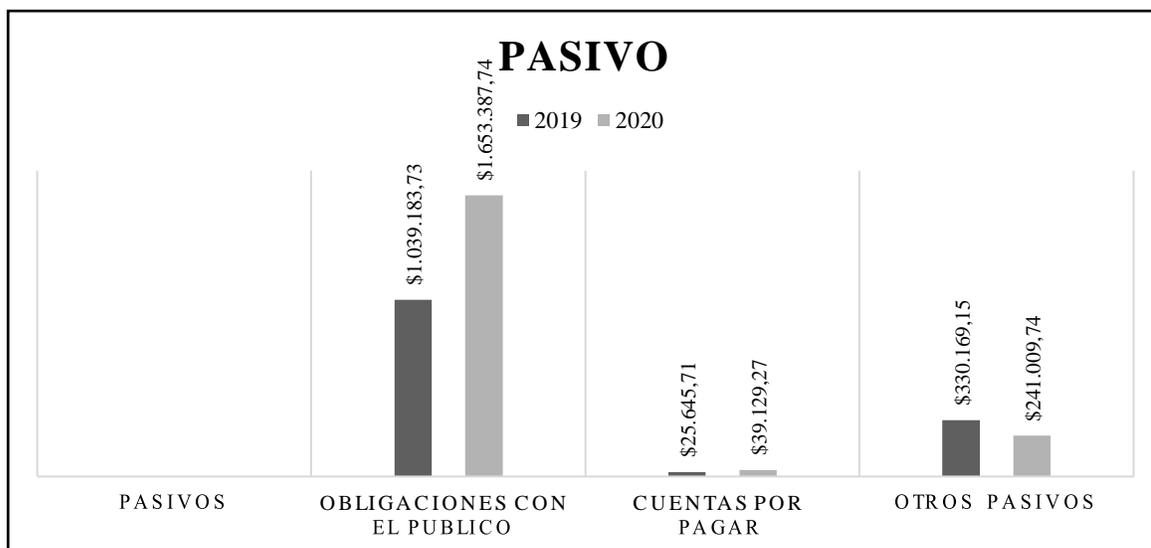


Gráfico 23-3: Análisis de la composición del Pasivo de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En la composición de los Pasivos, las Obligaciones con el Público representan el 74,49% en el 2019 y el 85,51% siendo este la cuenta de mayor peso dentro del grupo; las Cuentas por Pagar representan el 1,84% en el 2019 y el 2,02% en el 2020; mientras que los Otros Pasivos representan el 23,67% en el 2019 y el 12,46% en el 2020.

- **PATRIMONIO**

Tabla 25-3: Análisis de la composición del Patrimonio de la CACPE 2019-2020

PATRIMONIO				
CUENTAS/DETALLE	VALOR	%	VALOR	%
Capital Social	\$ 10.440,00	-49,24%	\$ 16.755,00	-49,85%
Fondo Irrepartible de Reserva Legal	\$ 5.713,74	-26,95%	\$ 11.056,72	-32,90%
(Déficit del Periodo)	\$ -37.357,60	176,18%	\$ -61.423,07	182,75%
TOTAL PATRIMONIO	\$ -21.203,86	100%	\$ -33.611,35	100,00%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

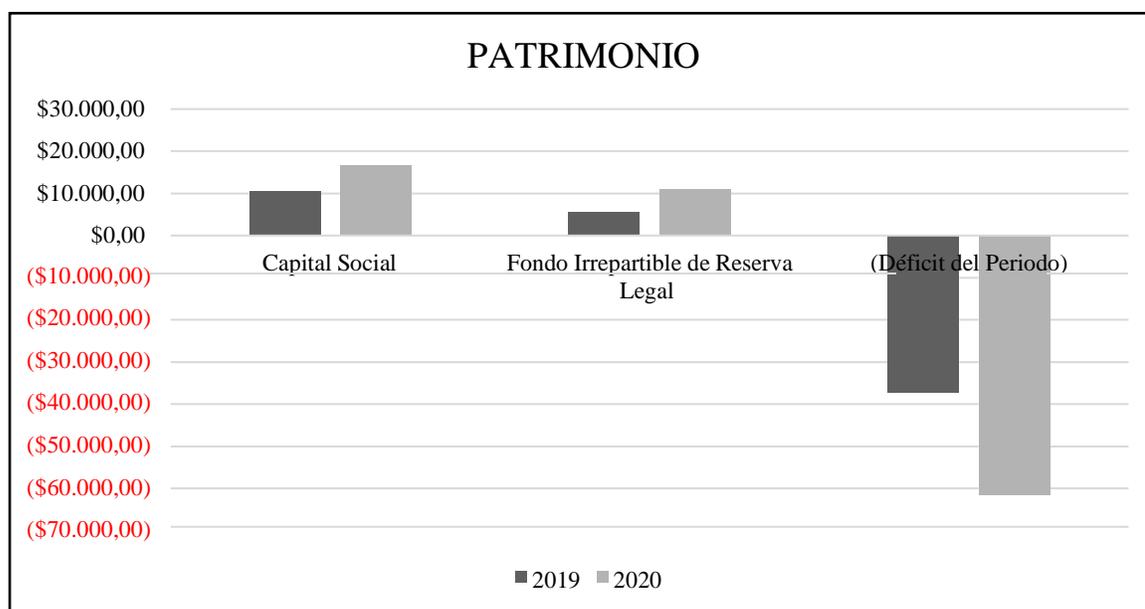


Gráfico 24-3: Análisis de la composición del Patrimonio de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En la composición del Patrimonio, el Capital Social representa el 49,24% en el 2019, y el 49,85% en el 2020; el Fondo Irrepartible de Reserva Legal representa el 26,94% en el 2019 y el 32,90% en el 2020; el Déficit del periodo representa el 176,18% en el 2019, y el 182,75% en el 2020 siendo este la cuenta de mayor peso dentro del grupo.

✓ *Análisis Vertical del Estado de Resultados de la COAC CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa año 2019-2020.*

Tabla 26-3: Análisis Horizontal al Balance General de la CACPE 2019-2020

CACPE PASTAZA OFICINA ESPECIAL SUCÚA				
ANÁLISIS HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL				
Expresado en Dólares Americanos				
CUENTAS/DETALLES	PERIODO 2019	%	PERIODO 2020	%
INGRESOS				
Intereses y Descuentos Ganados	\$105.668,15	99,42%	\$188.931,16	99,36%
Ingresos por Servicios	\$ 613,27	0,58%	\$ 1.219,46	0,64%
TOTAL INGRESO	\$106.281,42	100,00%	\$190.150,62	100,00%
INTERESES CAUSADOS	\$ 39.113,41	36,80%	\$ 75.570,54	39,74%
Obligaciones con el Público	\$ 33.887,13	31,88%	\$ 67.098,71	35,29%
Obligaciones Financieras	\$ 5.226,28	4,92%	\$ 8.471,83	4,46%
PROVISIONES	\$ 10.218,66	9,61%	\$ 18.866,41	9,92%
Cartera de Crédito	\$ 10.124,43	9,53%	\$ 18.347,90	9,65%
Cuentas por cobrar	\$ 94,23	0,09%	\$ 518,51	0,27%
UTILIDAD BRUTA	\$ 56.949,35	53,58%	\$ 95.713,67	50,34%
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 88.193,83	82,98%	\$152.124,41	80,00%
Gastos de personal	\$ 50.309,37	47,34%	\$ 84.721,41	44,55%
Honorarios	\$ 1.521,25	1,43%	\$ 2.419,99	1,27%
Servicios varios	\$ 29.935,32	28,17%	\$ 53.759,44	28,27%
Impuestos, contribuciones y multas	\$ 5.718,39	5,38%	\$ 9.892,91	5,20%
Depreciaciones	\$ 484,12	0,46%	\$ 760,76	0,40%
Amortizaciones	\$ 225,38	0,21%	\$ 569,90	0,30%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ -31.244,48	-29,40%	\$ -56.410,74	-29,67%
OTROS INGRESOS	\$ -	0,00%	\$ 3.981,21	2,09%
Otros	\$ -	0,00%	\$ 3.981,21	2,09%
OTROS GASTOS	\$ 6.113,12	5,75%	\$ 8.993,54	4,73%
Suministros diversos	\$ 2.619,99	2,47%	\$ 4.321,03	2,27%
Mantenimiento y reparaciones	\$ 3.400,22	3,20%	\$ 4.529,95	2,38%
Otros	\$ 92,91	0,09%	\$ 142,56	0,07%
DEFICIT DEL PERIODO	\$ -37.357,60	-35,15%	\$ -61.423,07	-32,30%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

✓ *Presentación de los resultados del Análisis Vertical al Balance General. Periodo 2019-2020*

• **INGRESOS**

Tabla 27-3: Análisis de la composición del Ingreso de la CACPE 2019-2020

INGRESOS				
CUENTAS/DETALLE	2019		2020	
	VALOR	%	VALOR	%
Intereses y Descuentos Ganados	\$105.668,15	99,42%	\$188.931,16	97,32%
Ingresos por Servicios	\$ 613,27	0,58%	\$ 1.219,46	0,63%
Otros	\$ -	0,00%	\$ 3.981,21	2,05%
TOTAL, INGRESOS	\$106.281,42	100,00%	\$194.131,83	100,00%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021



Gráfico 25-3: Análisis de la composición del Ingreso de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En la composición de los Ingresos, los Intereses y Descuentos Ganados, representan el 99,42% en el 2019, y el 97,32%, en el 2020, siendo esta la cuenta de mayor peso dentro del grupo; los Ingresos por Servicios representan el 0,58% en el 2019 y el 0,53% en el 2020; los Otros Ingresos representan 0% en el 2019 y el 2,05% en el 2020.

- **COSTOS Y GASTOS**

Tabla 28-3: Análisis de la composición de Costos y Gastos de la CACPE 2019-2020

COSTOS Y GASTOS				
CUENTAS/DETALLES	2019		2020	
	Valor	%	Valor	%
Intereses causados	\$ 39.113,41	28,44%	\$ 75.570,54	30,16%
Provisiones	\$ 10.218,66	7,43%	\$ 18.866,41	7,53%
Gastos de operación	\$ 88.193,83	64,13%	\$ 152.124,41	60,72%
Otros ingresos	\$ -		\$ 3.981,21	1,59%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 137.525,90	100%	\$ 250.542,57	100%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

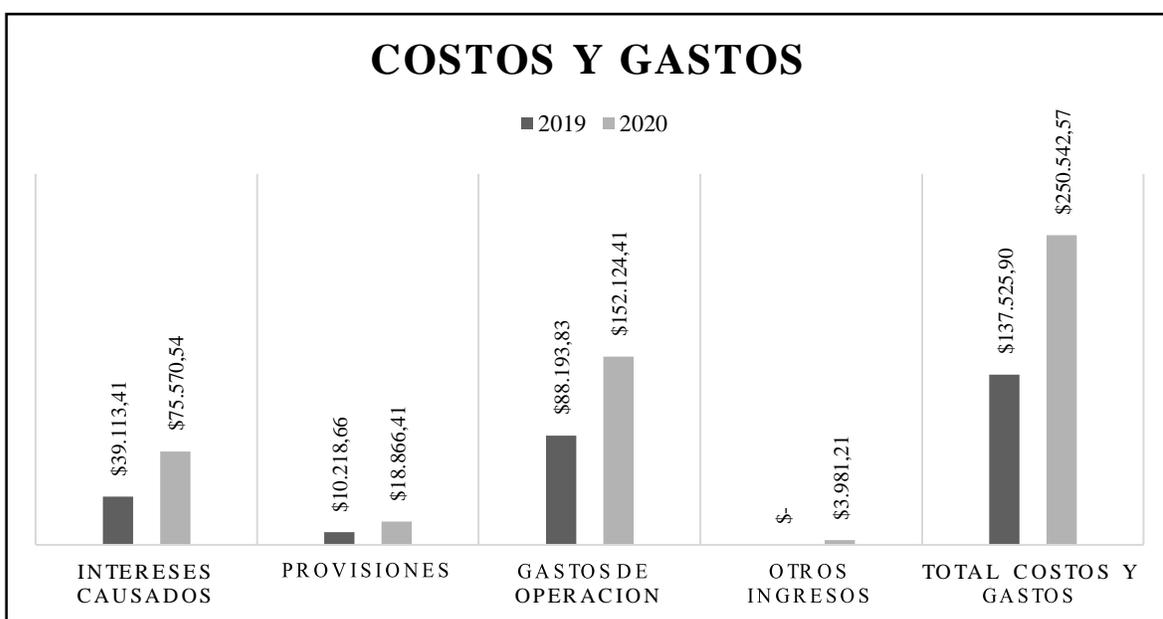


Gráfico 26-3: Análisis de la composición de Costos y Gastos de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Los Costos y Gastos se encuentra compuestos por, Intereses Causados con un 2,88% en el 2019 y el 3,16% en el 2020; las Provisiones con un 7,43% en el 2019 y el 7,53% en el 2020; los Gastos de Operación representa 64,13% en el 2019 y el 60,72%, en el 2020, siendo esta la cuenta con mayor peso dentro del grupo; los Otros Gastos representan el 0% en el 2019 y el 1,59% en el 2020.

- **RESULTADOS**

Tabla 29-3: Análisis de la composición de los Resultados de la CACPE 2019-2020

RESULTADOS				
CUENTAS / DETALLE	2019		2020	
	Valor	%	Valor	%
Déficit del periodo	\$ -37.357,60	-35,15%	\$ -61.423,07	-32,30%
TOTAL	\$ -37.357,60	-35,15%	\$ -61.423,07	-32,30%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

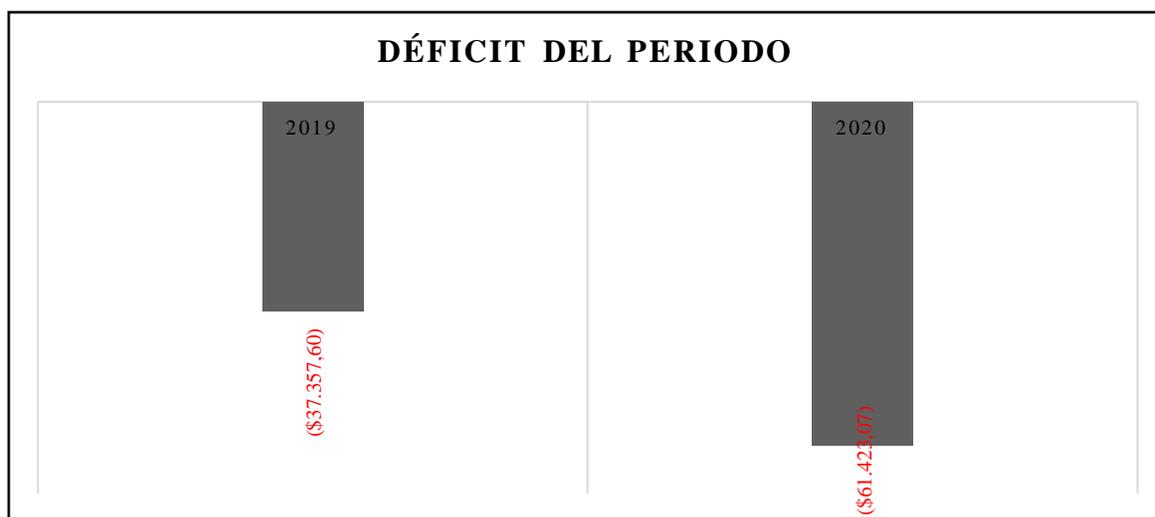


Gráfico 27-3: Análisis de la composición de los Resultados de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En los resultados el Déficit del periodo representa el 35,15% en el 2019 respecto a los ingresos y el 32,30% en el 2020.

✓ *Análisis Horizontal del Balance General de la COAC CACPE PASTAZA OFICINA
ESPECIAL SUCÚA año 2019-2020*

Tabla 30-3: Análisis Horizontal al Balance General de la CACPE 2019-2020

CACPE PASTAZA OFICINA ESPECIAL SUCÚA				
ANÁLISIS HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL				
Expresado en Dólares Americanos				
Cuentas/DETALLES	PERIODO 2019	PERIODO 2020	Variación absoluta	Variación relativa
	Valor ACTIVOS	Valor		
FONDOS DISPONIBLES	\$ 98.757,73	\$ 96.713,38	-\$ 2.044,35	-2,07%
Caja	\$ 98.757,73	\$ 96.713,38	-\$ 2.044,35	-2,07%
CARTERA DE CRÉDITOS	\$ 1.229.309,79	\$ 1.762.677,46	\$ 533.367,67	43,39%
Cartera de créditos de consumo prioritario	\$ 456.275,08	\$ 780.604,68	\$ 324.329,60	71,08%
Cartera de microcrédito por vencer	\$ 758.107,45	\$ 936.762,80	\$ 178.655,35	23,57%
Cartera de créditos de consumo ordinario	\$ 29.502,62	\$ 68.108,81	\$ 38.606,19	130,86%
(Provisión para créditos incobrables)	\$ -14.575,36	\$ -22.798,83	-\$ 8.223,47	56,42%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 29.022,38	\$ 25.479,13	-\$ 3.543,25	-12,21%
Intereses por cobrar de cartera de crédito	\$ 19.693,86	\$ 25.854,17	\$ 6.160,31	31,28%
Pagos por cuenta de socios	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ -	0,00%
Cuentas por cobrar varias	\$ 9.422,75	\$ 143,47	-\$ 9.279,28	-98,48%
(Provisión para Cuentas por Cobrar)	\$ -109,23	\$ -533,51	-\$ 424,28	388,43%
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 2.005,48	\$ 1.728,84	-\$ 276,64	-13,79%
Equipos de Computación	\$ 2.489,60	\$ 2.489,60	\$ -	0,00%
(Depreciación Acumulada)	\$ -484,12	\$ -760,76	-\$ 276,64	57,14%
OTROS ACTIVOS	\$ 14.699,35	\$ 13.316,59	-\$ 1.382,76	-9,41%
Gastos y pagos anticipados	\$ 1.126,00	\$ 837,36	-\$ 288,64	-25,63%
Gastos diferidos	\$ 4.551,89	\$ 4.388,66	-\$ 163,23	-3,59%
Transferencias internas	\$ 9.021,46	\$ 8.090,57	-\$ 930,89	-10,32%
TOTAL ACTIVOS	\$ 1.373.794,73	\$ 1.899.915,40	\$ 526.120,67	38,30%
PASIVOS				
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	\$ 1.039.183,73	\$ 1.653.387,74	\$ 614.204,01	59,10%
Depósitos a la Vista	\$ 240.849,53	\$ 437.920,16	\$ 197.070,63	81,82%
Depósitos a Plazo	\$ 777.564,14	\$ 1.185.551,52	\$ 407.987,38	52,47%
Depósitos Restringidos	\$ 20.770,06	29.916,06	\$ 9.146,00	44,03%
CUENTAS POR PAGAR	\$ 25.645,71	\$ 39.129,27	\$ 13.483,56	52,58%
Intereses por Pagar	\$ 25.134,98	\$ 38.578,03	\$ 13.443,05	53,48%
Cuentas por Pagar Varias	\$ 510,73	\$ 551,24	\$ 40,51	7,93%
OTROS PASIVOS	\$ 330.169,15	\$ 241.009,74	-\$ 89.159,41	-27,00%
Transferencias internas	\$ 330.118,65	\$ 240.959,24	-\$ 89.159,41	-27,01%
Otros	\$ 50,50	\$ 50,50	\$ -	0,00%
TOTAL PASIVO	\$ 1.394.998,59	\$ 1.933.526,75	\$ 538.528,16	38,60%
PATRIMONIO				
Capital Social	10.440,00	\$ 16.755,00	\$ 6.315,00	60,49%
Fondo Irrepartible de Reserva Legal	5.713,74	\$ 11.056,72	\$ 5.342,98	93,51%
(Déficit del Periodo)	-37.357,60	-61.423,07	-\$ 24.065,47	64,42%
TOTAL PATRIMONIO	-21.203,86	-\$ 33.611,35	-\$ 12.407,49	58,52%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.373.794,73	\$ 1.899.915,40	\$ 526.120,67	38,30%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

✓ *Presentación de los resultados del Análisis Horizontal al Balance General. Periodo 2019-2020*

• **ACTIVOS**

Tabla 31-3: Análisis de la variación del Activo de la CACPE 2019-2020

ACTIVOS				
CUENTAS/DETALLES	2019	2020	Variación absoluta	Variación relativa
	Valor	Valor		
Fondos disponibles	\$98.757,73	\$96.713,38	-\$2.044,35	-2,07%
Cartera de créditos	\$1.229.309,79	\$1.762.677,46	\$533.367,67	43,39%
Cuentas por cobrar	\$29.022,38	\$25.479,13	-\$3.543,25	-12,21%
Propiedad planta y equipo	\$2.005,48	\$1.728,84	-\$276,64	-13,79%
Otros activos	\$14.699,35	\$13.316,59	-\$1.382,76	-9,41%
TOTAL ACTIVOS	\$1.373.794,73	100,00%	-\$1.373.793,73	-100,00%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

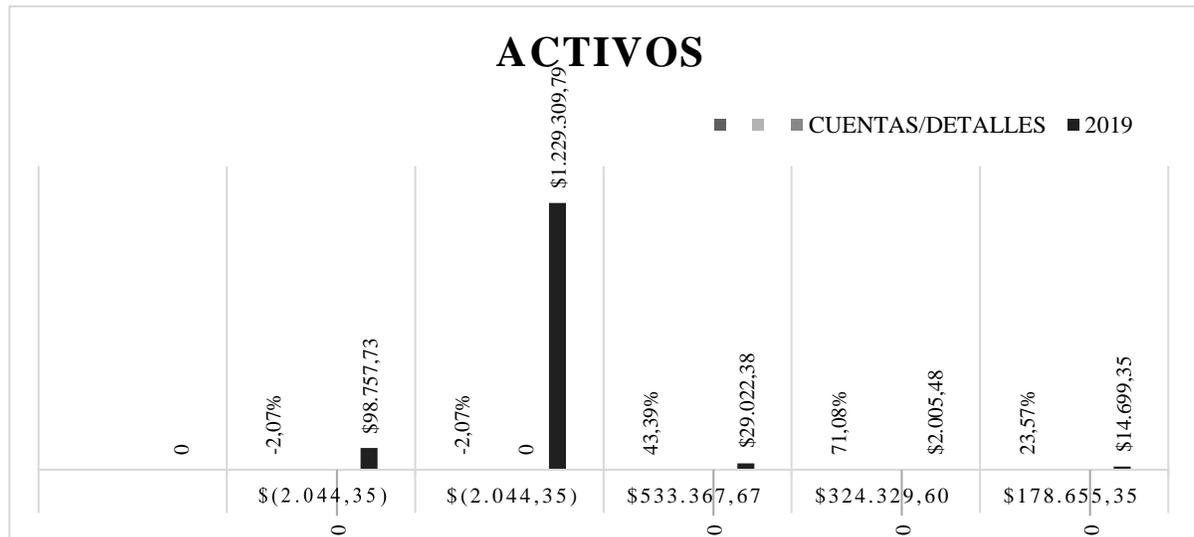


Gráfico 28-3: Análisis de la variación del Activo de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En el análisis vertical del Balance General de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, de los periodos 2019- 2020, los Fondo Disponibles sufrieron una variación negativa de \$2.044,35, equivalente al 2,07% respecto al año anterior; La Cartera de Crédito tuvo una variación positiva de \$533,376,67 equivalente a 43,39% respecto al 2019; las cuentas por Cobrar también sufrieron una

variación negativa de \$3.543,25 equivalente al 12,21% respecto al 2019; al igual que la Propiedad Planta y Equipo con una variación de 276,64 equivalente al 13,79%; y los otros Activo con una variación de 1.382,76 que equivalen al 9,41%, respecto al año anterior.

- **PASIVOS**

Tabla 32-3: Análisis de la variación del Pasivo de la CACPE 2019-2020

PASIVOS				
CUENTAS/DETALLES	2019	2020	Variación absoluta	Variación relativa
	Valor	Valor		
Obligaciones con el público	\$1.039.183,73	\$1.653.387,74	\$614.204,01	59,10%
Cuentas por pagar	\$25.645,71	\$39.129,27	\$13.483,56	52,58%
Otros pasivos	\$330.169,15	\$241.009,74	-\$89.159,41	-27,00%
TOTAL PASIVO	\$1.394.998,59	\$1.933.526,75	\$538.528,16	38,60%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

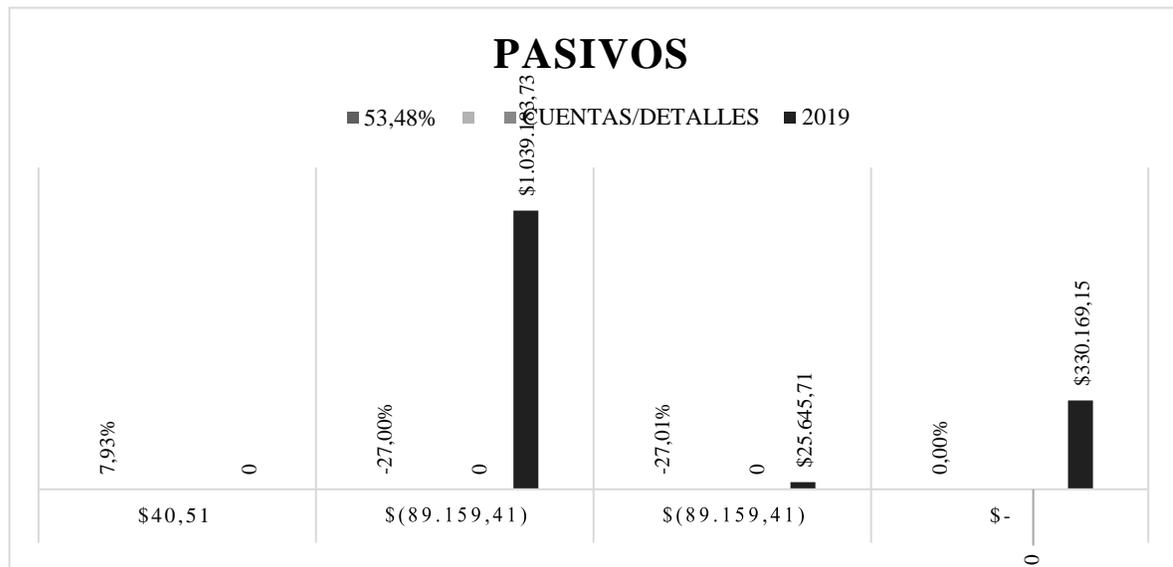


Gráfico 29-3: Análisis de la variación del Pasivo de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Respecto a los Pasivos, las Obligaciones con el Público, tuvieron una variación positiva de \$614.204,01 equivalente a 59,10% respecto al 2019; las Cuentas por Pagar con una variación de \$13.483,56 equivalente al 52,58% respecto al 2019; y los Otros Pasivos sufrieron una variación negativa de \$89.159,41 que equivalen a 27%, respecto al 2019.

- **RESULTADOS**

Tabla 33-3: Análisis de la variación del Patrimonio de la CACPE 2019-2020

PATRIMONIO				
CUENTAS/DETALLES	2019	2020	Variación absoluta	Variación relativa
	Valor	Valor		
Capital Social	\$10.440,00	\$16.755,00	\$6.315,00	60,49%
Fondo Irrepartible de Reserva Legal	\$5.713,74	\$11.056,72	\$5.342,98	93,51%
(Déficit del Periodo)	-\$37.357,60	-\$61.423,07	-\$24.065,47	64,42%
TOTAL PATRIMONIO	-\$21.203,86	-\$33.611,35	-\$12.407,49	58,52%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

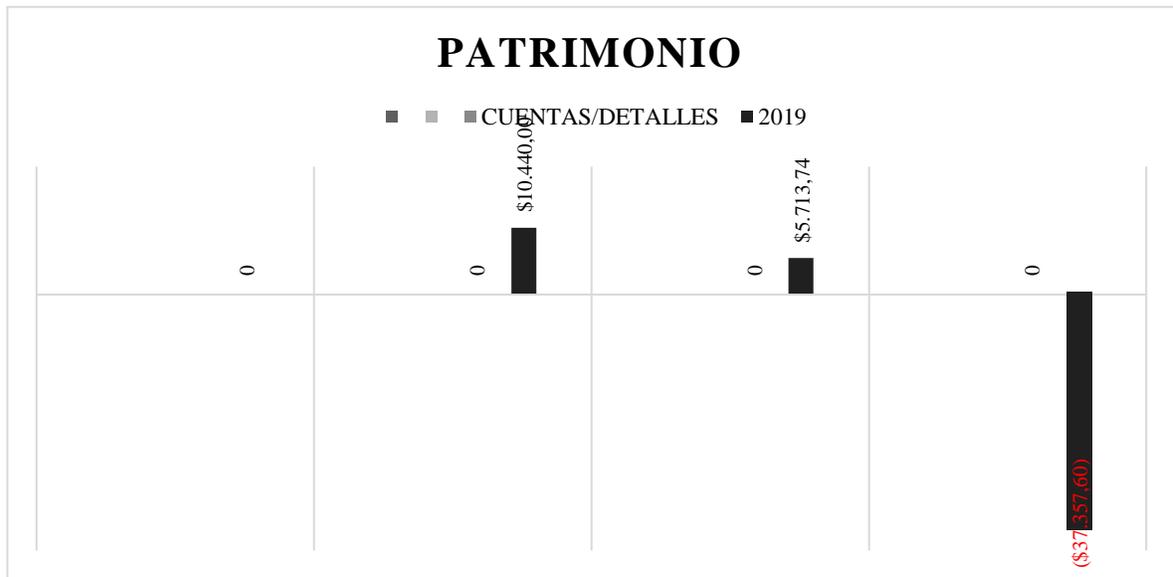


Gráfico 30-3: Análisis de la variación del Patrimonio de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En cuanto al Patrimonio el Capital Social tuvo una variación positiva de \$6.315,00 equivalente al 60,49% respecto al año anterior; los Fondos Irrepartibles una variación de \$5.342,98 equivalente al 93,51% respecto al año anterior; y el Déficit sufrió una variación de \$24.065,47 equivalente a 64,42% respecto al 2019.

✓ *Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la COAC CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa año 2019-2020.*

Tabla 34-3: Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la COAC CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa año 2019-2020.

CACPE PASTAZA OFICINA ESPECIAL SUCÚA				
ANÁLISIS HORIZONTAL AL ESTADO DE RESULTADOS				
Expresado en Dólares Americanos				
CUENTAS/DETALLES	PERIODO 2019	PERIODO 2020	Variación	Variación
INGRESOS	Valor	Valor	absoluta	relativa
Intereses y Descuentos Ganados	\$105.668,15	\$188.931,16	\$ 83.263,01	78,80%
Ingresos por Servicios	\$ 613,27	\$ 1.219,46	\$ 606,19	98,85%
TOTAL INGRESO	\$106.281,42	\$190.150,62	\$ 83.869,20	78,91%
INTERESES CAUSADOS	\$ 39.113,41	\$ 75.570,54	\$ 36.457,13	93,21%
Obligaciones con el Público	\$ 33.887,13	\$ 67.098,71	\$ 33.211,58	98,01%
Obligaciones Financieras	\$ 5.226,28	\$ 8.471,83	\$ 3.245,55	62,10%
PROVISIONES	\$ 10.218,66	\$ 18.866,41	\$ 8.647,75	84,63%
Cartera de Credito	\$ 10.124,43	\$ 18.347,90	\$ 8.223,47	81,22%
Cuentas por cobrar	\$ 94,23	\$ 518,51	\$ 424,28	450,26%
UTILIDAD BRUTA	\$ 56.949,35	\$ 95.713,67	\$ 38.764,32	68,07%
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 88.193,83	\$152.124,41	\$ 63.930,58	72,49%
Gastos de personal	\$ 50.309,37	\$ 84.721,41	\$ 34.412,04	68,40%
Honorarios	\$ 1.521,25	\$ 2.419,99	\$ 898,74	59,08%
Servicios varios	\$ 29.935,32	\$ 53.759,44	\$ 23.824,12	79,59%
Impuestos, contribuciones y multas	\$ 5.718,39	\$ 9.892,91	\$ 4.174,52	73,00%
Depreciaciones	\$ 484,12	\$ 760,76	\$ 276,64	57,14%
Amortizaciones	\$ 225,38	\$ 569,90	\$ 344,52	152,86%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ -31.244,48	\$ -56.410,74	-\$ 25.166,26	80,55%
OTROS INGRESOS	\$ -	\$ 3.981,21	\$ 3.981,21	100,00%
Otros	\$ -	\$ 3.981,21	\$ 3.981,21	100,00%
OTROS GASTOS	\$ 6.113,12	\$ 8.993,54	\$ 2.880,42	47,12%
Suministros diversos	\$ 2.619,99	\$ 4.321,03	\$ 1.701,04	64,93%
Mantenimiento y reparaciones	\$ 3.400,22	\$ 4.529,95	\$ 1.129,73	33,23%
Otros	\$ 92,91	\$ 142,56	\$ 49,65	53,44%
DEFICIT DEL PERIODO	\$ -37.357,60	\$ -61.423,07	-\$ 24.065,47	64,42%

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

✓ *Presentación de los resultados del Análisis Horizontal al Estado de Resultados. Periodo 2019-2020*

• **INGRESOS**

Tabla 35-3: Análisis de la variación del Ingreso de la CACPE 2019-2020

INGRESOS				
CUENTAS/DETALLES	2019	2020	Variación absoluta	Variación relativa
	Valor	Valor		
Intereses y Descuentos Ganados	\$105.668,15	\$188.931,16	\$83.263,01	78,80%
Ingresos por Servicios	\$613,27	\$1.219,46	\$606,19	98,85%
Otros	0	\$3.981,21	\$3.981,21	100,00%
TOTAL INGRESOS	\$106.281,42	\$194.131,83	\$87.850,41	82,66%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

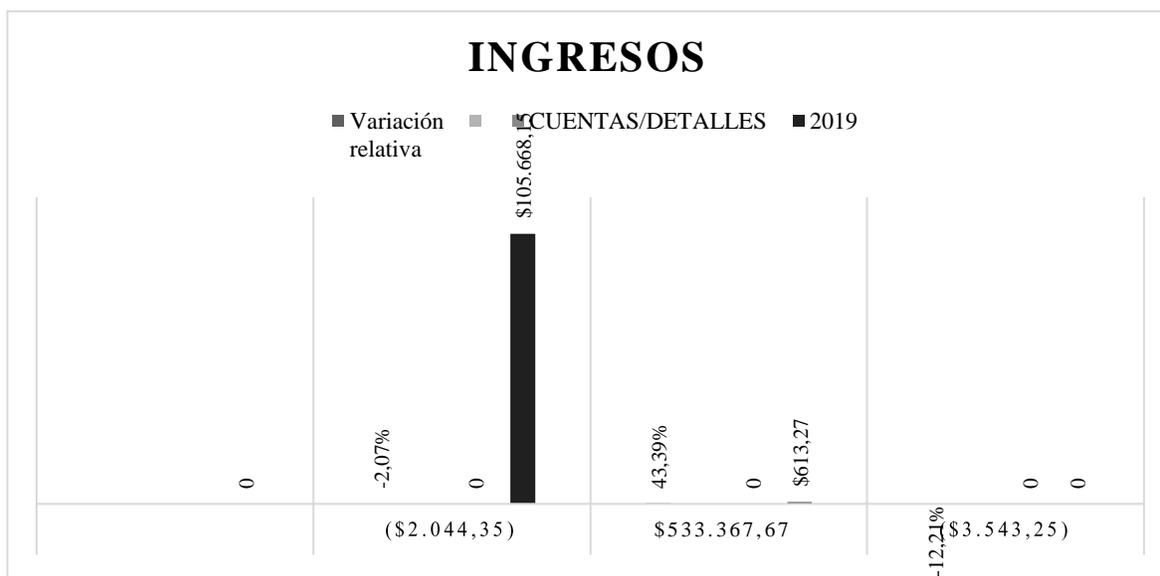


Gráfico 31-3: Análisis de la variación del Ingreso de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En el análisis horizontal al Estado de Resultados de los periodos 2019-2010, dentro de Ingresos, los Intereses y Descuentos Ganados obtuvieron una variación de 83.263,01 equivalente al 78,80% respecto al 2019; los Ingresos por Servicios una variación de \$606,19 equivalente al 98,85% respecto al 2019; y los otros Ingresos incrementaron en \$3.981,21 equivalente al 100% respecto al 2019.

- **COSTOS Y GASTOS**

Tabla 36-3: Análisis de la variación de Costos y Gastos de la CACPE 2019-2020

COSTOS Y GASTOS				
CUENTAS/DETALLES	2019	2020	Variación absoluta	Variación relativa
	Valor	Valor		
Intereses causados	\$39.113,41	\$75.570,54	\$36.457,13	93,21%
Provisiones	\$10.218,66	\$18.866,41	\$8.647,75	84,63%
Gastos de operación	\$88.193,83	\$152.124,41	\$63.930,58	72,49%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$137.525,90	\$250.542,57	\$113.016,67	82,18%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

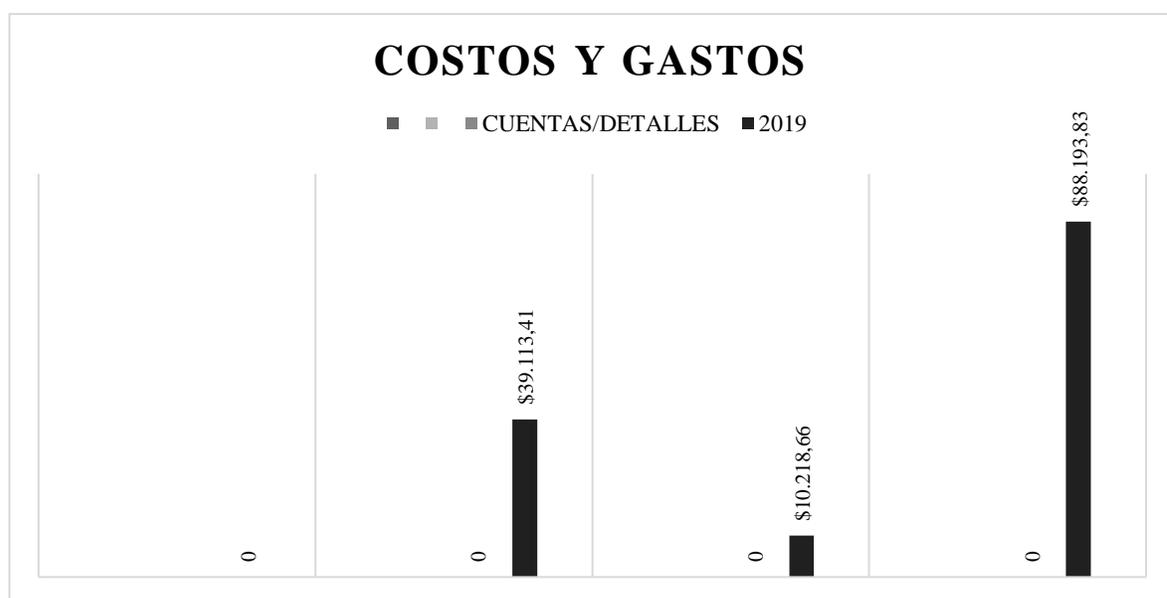


Gráfico 32-3: Análisis de la variación de Costos y Gastos de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

En cuanto al grupo de Costos y Gastos los Intereses Causados tuvieron un crecimiento de \$36.457,13 equivalente al 93,21% respecto al 2019; las Provisiones tuvieron un crecimiento de \$647,75 equivalente al 84,63% respecto al año 2019; y los Gastos de Operación un incremento importante de \$63, 930,58, equivalente al 72,49% respecto al año anterior.

- **RESULTADOS**

Tabla 37-3: Análisis de la variación de los Resultados de la CACPE 2019-2020

RESULTADOS				
CUENTAS/DETALLES	2019	2020	Variación absoluta	Variación relativa
	Valor	Valor		
Déficit del periodo	-\$37.357,60	-35,15%	-\$61.423,07	-32,30%
TOTAL	-\$37.357,60	-35,15%	-\$61.423,07	-32,30%

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021



Gráfico 33-3: Análisis de la variación de los Resultados de la CACPE 2019-2020

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Los resultados en el Análisis Horizontal presentaron una variación positiva en el Déficit de \$61,423,07 equivalente al 32,30% respecto al año anterior.

✓ *Indicadores Financieros de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa*

Tabla 38-3: Indicadores de liquidez de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa periodos 2019 - 2020

INDICADORES DE LIQUIDEZ				
Indicador	Fórmula	Años		Interpretación
		2019	2020	
Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	\$4,72	\$3,72	Según la interpretación de los resultados la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa por cada \$1,00 de Pasivo Corriente cuenta con \$4,72 y \$3,72, de respaldo en el Activo Corriente para los años 2019 y 2020 respectivamente.
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	\$0,44	\$0,24	Según los resultados obtenidos por cada \$1,00 de deuda la cooperativa registra una Prueba Ácida de \$0,44 y \$0,24, para los años 2019 y 2020 respectivamente para su cancelación, sin necesidad de acudir a la realización de los inventarios.
Capital Neto de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$1.069.824,60	\$1.377.904,48	En el siguiente resultado la cooperativa registra un excedente de \$1.069.824,60 y \$1.377.904,48 en los años 2019 y 2020 respectivamente, una vez cancelados los pasivos corrientes, es decir es lo que le queda a la COAC en calidad de fondos permanentes, para atender las necesidades de la operación normal

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Tabla 39-3: Indicadores de apalancamiento de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa periodos 2019 - 2020

INDICADORES DE APALANCAMIENTO				
Indicador	Fórmula	Años		Interpretación
		2019	2020	
Nivel de Endeudamiento Total	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \times 100$	102%	102%	Según la fórmula del nivel de endeudamiento muestra que la cooperativa tiene comprometido 102% para los años 2019 y 2020, por lo que los acreedores tienen derecho a este porcentaje sobre la institución.
Apalancamiento Externo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} \times 100$	-6579%	-5753%	Según los siguientes resultados el apalancamiento externo es de -6578% y -5753% para el año 2019 y 2020 respectivamente, lo que significa que la cooperativa está trabajando con diseño de los socios, el apalancamiento externo es exageradamente alto.

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Tabla 40-3: Indicadores de Rotación y Productividad de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa periodos 2019 – 2020

INDICADORES DE ROTACIÓN/ PRODUCTIVIDAD				
Indicador	Fórmula	Años		Interpretación
		2019	2020	
Rotación de Activos	Ingresos Activo Total	\$ 0,08	\$ 0,10	Según la interpretación de los resultados la cooperativa genera \$0,08 ctv y \$0,10 ctv, por cada \$1,00 invertido.

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Tabla 41-3: Indicadores de Rentabilidad de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa periodos 2019 – 2020

INDICADORES DE RENTABILIDAD				
Indicador	Fórmula	Años	Interpretación.	Indicador
		2019	2020	
Rentabilidad sobre Ingresos	$\frac{\text{Resultados Netos}}{\text{Ingresos} \times 100}$	-35,1%	-32,3%	Según los siguientes resultados e rendimiento sobre los ingresos de la cooperativa son $-35,1\%$ y $-32,3\%$ para los años 2019 y 2020 respectivamente, lo que significa que están generando perdidas en los 2 años consecutivos.
Rentabilidad sobre Activos ROA	$\frac{\text{Resultados Netos}}{\text{Activos Totales}}$	-2,72%	-3,23%	Según los siguientes resultados e rendimiento sobre los Activos de la cooperativa son negativos del $-2,72\%$ y $-3,32\%$ para los años 2019 y 2020 respectivamente, lo que significa que la institución está siendo deficiente en el manejo de sus activos.
Rentabilidad sobre el Patrimonio	Resultado Neto Patrimonio	-176%	-183%	Según los siguientes resultados el rendimiento sobre el Patrimonio de la cooperativa es negativos del -176% y -183% para los años 2019 y 2020 respectivamente, lo que significa que la deuda que se ha utilizado para financiar el activo supera la rentabilidad económica.

Fuente: Estados Financieros de La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

3.3.2.3. Matriz FODA para la determinación de la problemática general

Tabla 42-3: Análisis Interno de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa

Análisis Interno de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa				
FORTALEZAS (F)				
F1	F2	F3	F4	F5
Buena atención y comunicación al cliente	Imagen institucional positiva	Confianza de los clientes	Asistencia personalizada para productos crediticios.	Comunicación eficiente de la filosofía organizacional.
F6	F7	F8	F9	F10
Estrategias de captación de inversiones eficientes.	Capacidad para generar flujos de efectivo en el corto plazo.	Posee más activos líquidos que deudas con vencimiento en el tiempo inmediato.	Alto nivel de Inversiones a plazo fijo.	
DEBILIDADES (D)				
D1	D2	D3	D4	D5
Infraestructura reducida.	Exceso de liquidez por incremento de ahorros.	Poco personal para otorgar créditos.	Pocos cajeros automáticos en la ciudad.	Falta de educación financiera a los socios.
D6	D7	D8	D9	
Poca promoción y publicidad de los productos y servicios en la ciudad.	Altos gastos de operación que han generado pérdidas consecutivas por dos años.	Ineficiente manejo de los activos.	El nivel de endeudamiento para financiar el activo supera la rentabilidad económica.	

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Tabla 43-3: Análisis Externo de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa

Análisis Externo de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa				
OPORTUNIDADES (O)				
01	02	03	04	05
Incremento en el uso de la tecnología para productos y servicios financieros.	Demandas insatisfechas de productos financieros en el mercado.	Expansión de agencias y puntos de atención a nivel regional.	Convenio con instituciones públicas y privadas para servicio de recaudación.	Competencia estratégica por incremento de la competencia.
O6	O7	O8	O9	
Tendencia creciente del ahorro en la ciudadanía.	Institución del segmento 1, que genera confianza a los clientes para inversión a largo plazo.	Satisfacción de las necesidades financieras a partir de la oferta de productos y servicios financieros innovadores y digitalizados.	La actual revolución digital.	
AMENAZAS (A)				
A1	A2	A3	A4	A5
Desconfianza en el sistema financiero nacional.	Lavado de activos	Desaceleración económica agravada por la pandemia.	Delitos informáticos	Competencia con amplios portafolios de productos y servicios.
A6	A7	A8	A9	
Control exhaustivo del ente regulador. SEPS.	Riesgo de pérdida de valor del dinero.	Ambiente poco propicio para endeudamiento.		

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

3.3.2.4. Matriz de probabilidades para determinar los factores estratégicos

A continuación, se presentan las matrices de probabilidades para determinar los factores estratégicos externos e internos de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa.

Procedimiento

- ✓ La matriz se compone de dos ejes: un eje vertical en donde se establecen la probabilidad de ocurrencia de los factores externos e internos (alto, medio, bajo)
- ✓ Un eje horizontal en donde se establecen la probabilidad de impacto tanto negativo como positivo (alto, medio y bajo) en la organización.

3.3.2.5. Matriz de probabilidades para determinar los factores estratégicos internos

Tabla 44-3: Matriz de probabilidades

		ALTO	MEDIO	BAJO
PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	ALTO	F1, F3, F6, F7 D1, D7, D8	F4 D4, D6	D5,
	MEDIO	F2, F8, F9 D2, D3, D9		
	BAJO	F5,		
	PROBABILIDAD DE IMPACTO			

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Los factores estratégicos internos que afectan a la institución financiera tanto negativos (Debilidades) como positivos (Fortalezas), son los que se encuentran en el eje de probabilidad de ocurrencia alto y medio, así mismo los que se encuentran en el eje de la probabilidad de impacto alto y medio.

3.3.2.6. Matriz de probabilidades para determinar los factores estratégicos externos

Tabla 45-3: Matriz de probabilidades para determinar los factores estratégicos externos

		ALTO	MEDIO	BAJO
PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	ALTO	O1, O6, O7, O8, O9 A3, A8	O3	O5; A5, A6
	MEDIO	O4: A1, A4, A7		
	BAJO	O2: A2		
	PROBABILIDAD DE IMPACTO			

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

Los factores estratégicos externos que afectan a la institución financiera tanto negativos (Amenazas) como positivos (Oportunidades) son los que se encuentran en el eje de probabilidad de ocurrencia alto y medio, así mismo los que se encuentran en el eje de la probabilidad de impacto alto y medio.

3.3.2.7. Matriz de capacidades de respuesta a los factores estratégicos

Para obtener la capacidad de respuesta se realizó una evaluación previa, para la importancia ponderada se califica bajo la siguiente escala de impacto:

- 5 – Alto
- 4 – Sobre lo Normal
- 3 – Normal
- 2 – Bajo lo Normal
- 1 – Pobre.

El peso específico es el resultado de dividir la calificación de cada factor entre el total de la importancia ponderada, la calificación de respuesta es el resultado de multiplicar la importancia ponderada por el peso específico.

Para obtener el valor ponderado de respuesta, se multiplicó el peso específico por la calificación de respuesta. Siendo este último resultado el que permitió conocer la capacidad de respuesta que tiene la CACPE Pastza tanto en el entorno externo como el interno.

Para identificar la capacidad de respuesta se consideró la escala de 1 a 5 siendo:

- 5 – Alto
- 4 – Sobre lo Normal
- 3 – Normal
- 2 – Bajo lo Normal
- 1 – Pobre

3.3.2.8. Matriz de capacidades de respuesta a los factores estratégicos internos

Tabla 46-3: Matriz de capacidades de respuesta a los factores estratégicos internos

Factores Estratégicos	Peso de impacto		Valor	Valor
	Importancia Ponderada	Peso Específico	Calificación de respuesta	Ponderado de respuesta
FORTALEZAS				
F1. Buena atención y comunicación al cliente	5	0,172	4	0,690
F2. Imagen institucional positiva	4	0,138	3	0,414
F3. Confianza de los clientes	4	0,138	3	0,414
F4. Asistencia personalizada para productos crediticios.	3	0,103	3	0,310
F5. Capacidad para generar flujos de efectivo en el corto plazo.	5	0,172	4	0,690
F6. Comunicación eficiente de la filosofía organizacional.	3	0,103	4	0,414
F7. Posee más activos líquidos que deudas con vencimiento en el tiempo inmediato.	5	0,172	4	0,690
Total, Fortalezas	29	1,000		3,621
DEBILIDADES				
D1. Infraestructura reducida.	5	0,143	2	0,2857
D2. Exceso de liquidez por incremento de ahorros.	5	0,143	3	0,4286
D3. Poco personal para otorgar créditos.	4	0,114	3	0,3429
D4. Pocos cajeros automáticos en la ciudad.	3	0,086	2	0,1714
D5. Poca promoción y publicidad de los productos y servicios en la ciudad.	3	0,086	3	0,2571
D6. Altos gastos de operación que han generado pérdidas consecutivas por dos años.	5	0,143	4	0,5714
D7. Ineficiente manejo de los activos.	5	0,143	3	0,4286
D8. El nivel de endeudamiento para financiar el activo supera la rentabilidad económica.	5	0,143	3	0,4286
Σ Total Debilidades	35			2,9143
Σ Total factores internos	64			3,2675

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021
Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

El valor del peso ponderado total de las fortalezas es mayor al peso ponderado total de las amenazas. La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa tiene un peso ponderado total de las fortalezas de 3.62 de acuerdo a la escala de la importancia ponderada, el impacto es normal, es decir tiene factores internos que favorezcan a la organización, en cuanto al peso ponderado de las debilidades es 2.91, de acuerdo a la escala de la importancia ponderada, el impacto está bajo lo normal, la suma tanto de las fortalezas como de las debilidades arrojan en general un ambiente interno de 3.26 lo que significa que la capacidad de respuesta está dentro de lo normal, es decir que la organización tiene más fortalezas que debilidades sin embargo debe crear estrategias que le permitan potencializar las fortalezas y reducir o eliminar las debilidades.

3.3.2.9. Matriz de capacidades de respuesta a los factores estratégicos externos

Tabla 47-3: Matriz de capacidades de respuesta a los factores estratégicos externos

Factores Estratégicos	Peso de impacto		Valor Calificación de respuesta	Valor ponderado de respuesta
	Importancia Ponderada	Peso Específico		
OPORTUNIDADES				
O1. Incremento en el uso de la tecnología para productos y servicios financieros.	5	0,172	4	0,690
O2. Expansión de agencias y puntos de atención a nivel regional.	4	0,138	4	0,552
O3. Convenio con instituciones públicas y privadas para servicio de recaudación.	3	0,103	4	0,414
O4. Tendencia creciente del ahorro en la ciudadanía.	4	0,138	4	0,552
O5. Institucion del segmento 1, que genera confianza a los clientes para inversión a largo plazo.	3	0,103	4	0,414
O6. Satisfacción de las necesidades financieras a partir de la oferta de	4	0,138	4	0,552
O7. productos y servicios financieros innovadores y digitalizados.				
O8. La actual revolución digital.	5	0,172	4	0,690
Total, Oportunidades	28	0,966		3,862
AMENAZAS				
A1. Desconfianza en el sistema financiero nacional.	5	0,143	4	0,571
A2. Lavado de activos	3	0,086	4	0,342
A3. Desaceleración económica agravada por la pandemia.	4	0,114	4	0,457
A4. Delitos informáticos	4	0,114	4	0,457
A5. Riesgo de pérdida de valor del dinero.	2	0,057	4	0,228
A6. Ambiente poco propicio para endeudamiento.	4	0,114	4	0,457
∑ Total Amenazas	22			2,514
∑ Total factores externos	50			3,188

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

Análisis

El valor del peso ponderado total de las oportunidades es mayor al peso ponderado total de las amenazas. La CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa tiene un peso ponderado total de las oportunidades de 3.86 de acuerdo a la escala de la importancia ponderada, el impacto está dentro de lo normal, es decir que cuenta con suficientes factores externos que favorezcan a la institución. En cuanto al peso ponderado de las amenazas es 2,54, factores que se consideran con impacto bajo de lo normal. En consecuencia, la organización tiene más oportunidades que amenazas, en su promedio tiene un peso de 3,18 lo que significa que su capacidad de respuesta se encuentra dentro de lo normal, sin embargo, se deben crear estrategias que le permita aprovechar las oportunidades y reducir el impacto de las amenazas.

3.3.3. Filosofía institucional

3.3.3.1. Misión

Satisfacer las necesidades financieras de nuestros socios y la comunidad, a través de productos y servicios financieros, de calidad, utilizando tecnología adecuada, personal calificado con valores éticos y comprometidos con la responsabilidad social. (CACPE Pastaza, 2017)

3.3.3.2. Misión propuesta

La elaboración de la misión se realizó utilizando como referencia (Andrade, 2017), quien sugiere responder una serie de interrogantes para su estructuración de manera correcta.

Tabla 48-3: Propuesta de Misión

¿Quiénes somos?	Somos CACPE Pastaza,
¿Qué hacemos?	Ofrecemos productos y servicios financieros
¿Para qué lo hacemos?	Para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros socios,
¿Cómo lo hacemos?	Mediante la prestación de servicios de calidad,
A que le damos importancia	Enmarcados en nuestros valores y principios,
Cual es nuestro valor agrgado/ ventaja competitiva	Buscamos constantemente, el desarrollo equitativo del talento humano que nos permita alcanzar mejores nuveles de rentabilidad, asi retribuir de manera justa a nuestros socios y clientes.

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Elaborado por: Tapia Jaime, 2021

Aplicada la técnica propuesta anteriormente la misión nos queda de la siguiente manera:

Somos CACPE Pastaza, ofrecemos productos y servicios financieros, para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros socios, mediante la prestación de servicios de calidad, enmarcados en nuestros valores y principios, buscamos constantemente, el desarrollo equitativo del talento humano que nos permita alcanzar mejores niveles de rentabilidad, para así retribuir de manera justa a nuestros socios y clientes.

3.3.3.3. Visión

En el año 2018, ser la mejor opción financiera en la región Amazónica y parte de la Sierra Central, que aporte al desarrollo del sector micro empresarial y la comunidad, utilizando tecnología innovadora y haciendo responsabilidad social. (CACPE Pastaza, 2017)

3.3.3.4. Visión propuesta

(Valda, 2013), Define la visión como “una declaración de aspiración de la empresa a mediano o largo plazo, es la imagen a futuro de cómo deseamos que sea la empresa más adelante” y propone responder varias interrogantes para elaborarla de forma correcta.

Tabla 49-3: Propuesta de visión

¿Cómo sería la cooperativa dentro de 3 años considerando que se desarrolle de forma favorable?	Sen el 2024 seremos la cooperativa líder en la Amazonía, y un referente de cooperativismo en el país.
¿Para qué y por qué existe la empresa?	Para brindar servicios de calidad y calidez a todos los ciudadanos,
¿Los productos o servicios financieros que presta y brinda la cooperativa podrían ser innovados? ¿De qué manera?	Innovando constantemente, para llegar a todos los rincones con la creación de más agencias.
¿Quiénes son nuestros clientes?	Todos los ciudadanos del país.
¿Qué avances tecnológicos podrían incorporarse?	Productos automáticos, basadas en prácticas éticas, transparentes y rentables.
¿Dentro de 3 años qué necesidades y expectativas de los socios cooperativistas podrían satisfacer los productos o servicios financieros que ofrece la COAC?	Que brinde a los socios y clientes la seguridad de que la CACPE Pastaza es el socio que necesita para alcanzar sus sueños

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Elaborado por: Tapia Jaime, 2021

Después de aplicar la técnica propuesta por Válida, la visión queda de la siguiente manera:

“En el 2024, seremos una cooperativa líder en la Amazonía, y un referente de cooperativismo, brindando servicios de calidad con calidez, a todos los ciudadanos en el país, innovando constantemente, para llegar a todos los rincones con la creación de más agencias, y productos automáticos, basadas en prácticas éticas, transparentes y rentables, que brinde a los socios y clientes, la seguridad de que la Cacpe Pastaza es el socio que necesita para alcanzar sus sueños”

3.3.3.5. Valores corporativos

- ✓ *Honestidad:* Expresado a través de la realización del trabajo diario, con absoluta transparencia para ayudar al crecimiento de quienes lo reciben y también de quienes lo generan.
- ✓ *Responsabilidad:* Evidencia a través de la actividad en equipo (consejos, gerencia, operativos), que en conjunto buscan tomar y ejercer las mejores decisiones para sus clientes con el fin de brindar servicios eficientes, con calidad, que les permitan a los socios mejorar su futuro, y también en forma individual a través del cabal cumplimiento de sus obligaciones.
- ✓ *Lealtad Interna Y Externa:* La primera, se concreta en el manejo reservado y objetivo de la información, en el trabajo constante y respetuoso hacia todos los miembros de la cooperativa. La segunda se concreta en incentivar la confianza de los socios y clientes, manteniendo rigurosa reserva de información de éstos. (CACPE Pastaza, 2017)

3.3.4. Registro tributario

- ✓ **Registro Único de Contribuyente (RUC):** 1690012606001
- ✓ **Estado:** ACTIVO
- ✓ **Clase:** ESPECIAL
- ✓ **Categoría Mi PYMES:** GRANDE
- ✓ **Tipo:** SOCIEDADES
- ✓ **Fecha de Inicio de Actividades:** 15/04/1987
- ✓ **Fecha actualización:** 25/05/2020

3.3.5. Servicios y productos financieros

3.3.5.1. Productos de ahorro

- ✓ Ahorro a la vista
- ✓ Ahorro futuro
- ✓ Reserva segura
- ✓ Mini ahorro

3.3.5.2. Productos crediticios

- ✓ Crédito de consumo
- ✓ Microcrédito
- ✓ Crédito Inmobiliario de vivienda
- ✓ Avance de efectivo
- ✓ Micro crecer
- ✓ Micro credit – promoción
- ✓ Micro Popular y Solidario
- ✓ Micro credit Inversión.
- ✓ Micro crédito semilla

3.3.5.3. Productos de Servicios

- ✓ CACPE exequial.
- ✓ Socio – sano.
- ✓ Servicio de CACPE móvil.
- ✓ Tarjeta de débito.
- ✓ Transferencias interbancarias
- ✓ Envío y recepción de dinero
- ✓ CACPE Online
- ✓ Cajeros automáticos.
- ✓ Pago del bono de desarrollo humano.
- ✓ Acreditación de sueldos.
- ✓ Servicio puntomático.

3.3.6. Estructura orgánica

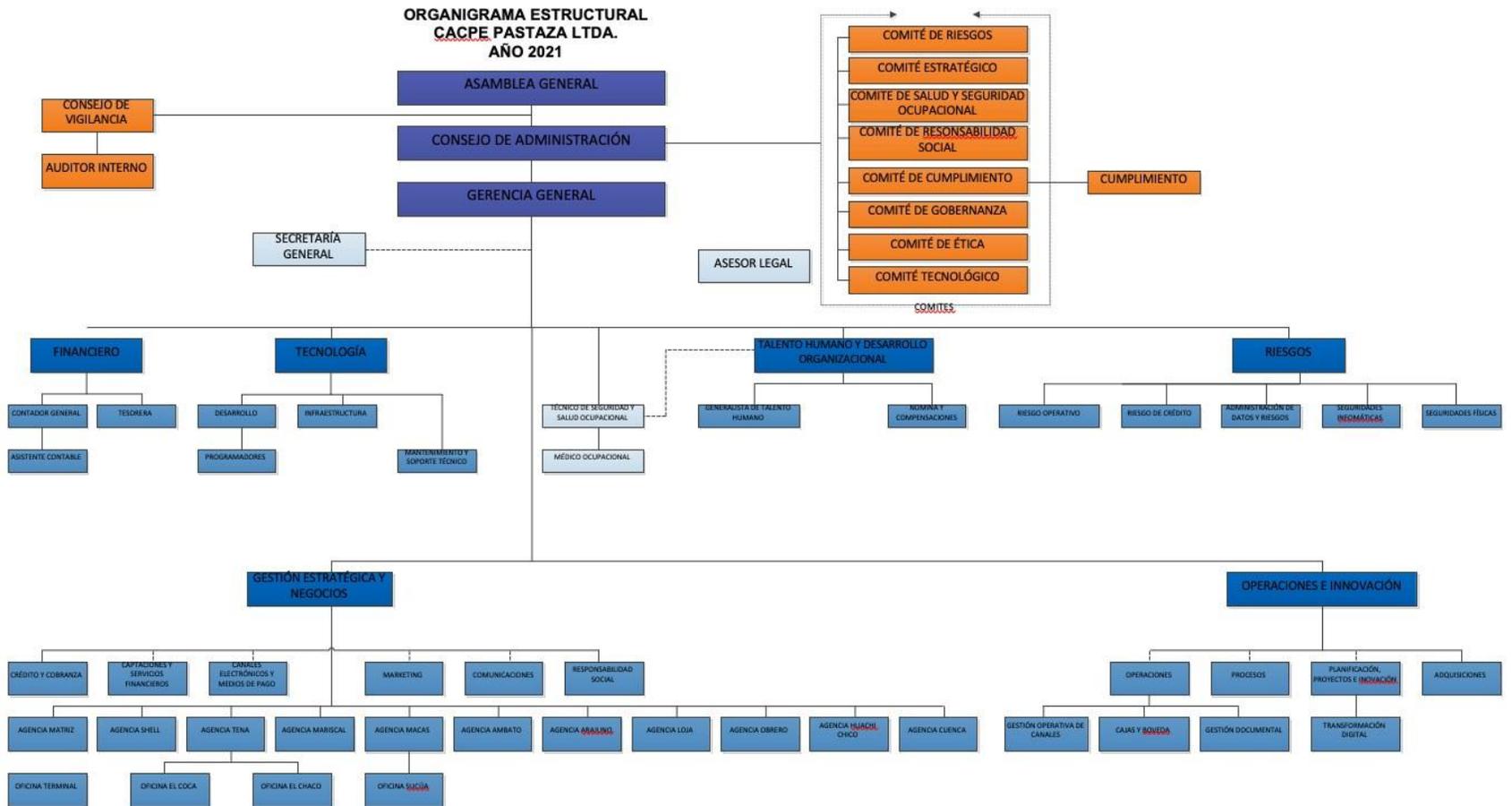


Figura 1-3: Organigrama Estructural CACPE PASTAZA LTDA 2021

Fuente: (CACPE Pastaza, 2017)

3.3.7. Objetivos estratégicos

3.3.7.1. Objetivo General

Mejorar los indicadores de rentabilidad económica (ROA), y financiera (ROE), de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, a fin de que los déficits acumulados se reduzcan, por medio del diseño de estrategias financieras, que permitan el alcance de los objetivos y metas, ofreciendo así a los clientes, confianza y seguridad en sus inversiones.

3.3.7.2. Objetivos específicos

- ✓ Innovar los productos y servicios financieros de la cooperativa para la captación de nuevos socios y el fortalecimiento de los lazos de confianza con los socios ya existentes.
- ✓ Mantener un nivel de liquidez adecuado colocando los excedentes en líneas de créditos que ayuden a mejorar la rentabilidad sobre el ingreso.
- ✓ Reducir los costos de operación, a fin de que se mejore la rentabilidad y productividad de la cooperativa.
- ✓ Realizar análisis e indicadores financieros para la evaluación de los resultados obtenidos en el período contable, de forma que se evidencie de manera cuantitativa y permitan tomar decisiones en el momento oportuno.

3.3.8. Diseño de estrategias

Tabla 50-3: Diseño de estrategias

EJES	ESTRATEGIAS
CLIENTES	<ul style="list-style-type: none"> - Crear corresponsales solidarios en lugares estratégicos de Sucúa que faciliten el acceso a los servicios y productos financieros. - Incrementar herramientas tecnológicas que ayuden a la captación de nuevos socios, como la banca móvil, tarjetas de débito con chip de seguridad, tarjetas de créditos, cajeros inteligentes, etc. - Implementar nuevos productos y servicios financieros como la recaudación de servicios básicos, servicios médico-odontológico, que incremente la satisfacción de las necesidades de los socios.
INGRESOS	<ul style="list-style-type: none"> - Implementar un plan de capacitación al personal en el área de crédito para fortalecer sus competencias y mantener eficiencia en las colocaciones crediticias. - Realizar una diversificación de productos financieros con créditos en montos pequeños y diferentes líneas tales como Crédito inmediato, Crédito para compra exclusiva de vehículos y Crédito estudiantil.
COSTOS	<ul style="list-style-type: none"> - Socializar e identificar en conjunto con los trabajadores dónde y cómo ahorrar costos de operación, a fin de comprobar en qué área o departamento hay derroche de recursos como dinero, tiempo y energía.
RENTABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> - Incrementar los ingresos operativos a través de la colocación de créditos - Utilizar los activos corrientes de la empresa de forma eficiente para generar ingresos.
INDICADORES	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar análisis vertical y horizontal de los estados financieros - Elaborar indicadores financieros que permitan conocer los resultados obtenidos. - Dar seguimiento y control a los indicadores a fin de tomar las decisiones adecuadas en el momento oportuno.

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

3.3.9. Diseño de alternativas de estrategias

Tabla 51-3: Diseño de alternativa de estrategias

ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA CACPE PASTAZA OFICINA ESPECIAL SUCÚA PERIODO 2021				
CLIENTES				
Objetivo Estratégico	Meta	Estrategias	Indicador	Responsables
Innovar los productos y servicios financieros de la cooperativa para la captación de nuevos socios y el fortalecimiento de los lazos de confianza con los socios ya existentes.	Incrementar al 15% la captación de nuevos socios en la Cooperativa CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa.	Crear corresponsales solidarios en lugares estratégicos de Sucúa que faciliten el acceso a los servicios y productos financieros.	# De Corresponsales Solidarios	Dirección de Planificación de Proyectos e Innovación Dirección de Gestión de Negocios Jefe de Oficina
		Incrementar herramientas tecnológicas que ayuden a la captación de nuevos socios, como la banca móvil, tarjetas de débito con chip de seguridad, tarjetas de créditos, cajeros inteligentes, etc.	$\frac{\# \text{ de Socios Nuevos}}{\text{Total, Socios}}$	
		Implementar nuevos productos y servicios financieros como la recaudación de servicios básicos, servicios médico-odontológico, que incremente la satisfacción de las necesidades de los socios		
INGRESOS				
Mantener un nivel de liquidez adecuada colocando los excedentes en líneas de créditos que ayuden a mejorar la rentabilidad sobre el ingreso.	Incrementar en al menos el 40% la colocación de créditos	Implementar un plan de capacitación al personal en el área de crédito para fortalecer sus competencias y mantener eficiencia en las colocaciones crediticias.	$\frac{\# \text{ de Créditos ano actual}}{\# \text{ de Créditos ano anterior}}$	Dirección de Gestión de Negocios Jefe de Oficina
		Realizar una diversificación de productos financieros con créditos		

		en montos pequeños y diferentes líneas tales como Crédito inmediato, Crédito para compra exclusiva de vehículos y Crédito estudiantil.		
COSTOS				
Reducir los costos de operación, a fin de que se mejore la rentabilidad y productividad de la cooperativa.	Reducir en al menos el 50% los costos de operación.	Socializar e identificar en conjunto con los trabajadores dónde y cómo ahorrar costos de operación, a fin de comprobar en qué área o departamento hay derroche de recursos como dinero, tiempo y energía.	$\frac{\text{Costos de operación año actual}}{\text{Costos de operación año anterior}}$	Gerencia Dirección Financiera Jefe de Oficina
RENTABILIDAD				
Mejorar el rendimiento operativo general de la cooperativa.	Incrementar el nivel de ingreso en al menos el 60%.	Incrementar los ingresos operativos a través de la colocación de créditos. Utilizar los activos corrientes de la empresa de forma eficiente para generar ingresos.	$\frac{\text{Ingresos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	Gerencia Dirección Financiera Jefe de Oficina
INDICADORES				
Realizar análisis e indicadores financieros para la evaluación de los resultados obtenidos en el período contable, de forma que se evidencie de manera cuantitativa y permitan tomar decisiones en el momento oportuno.	Analizar de manera eficiente los estados financieros de la cooperativa al menos una vez al año.	Realizar análisis vertical y horizontal de los estados financieros	$\frac{\text{Resultados Netos}}{\text{Ingresos x 100}}$	Gerencia Dirección Financiera Jefe de Oficina
		Elaborar indicadores financieros que permitan conocer los resultados obtenidos.	$\frac{\text{Resultados Netos}}{\text{Activos Totales}}$	
		Dar seguimiento y control a los indicadores a fin de tomar las decisiones adecuadas en el momento oportuno.	$\frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Patrimonio}}$	

Fuente: CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, 2021

Realizado por: Tapia Jaime, 2021

CONCLUSIONES

- ✓ La base teórica del marco teórico referencial del presente trabajo de titulación, se fundamentó con los temas más sobresalientes sobre estrategia, estrategias financiera, Superintendencia de Economía Popular Solidaria, tipos de estrategias, así también, con la aplicación de diferentes técnicas de investigación, métodos e instrumentos para la recolección de datos, que permitieron obtener la información que permitió sintetizar en estrategias, que servirán de ayuda para la optimización de los recursos económicos y financieros de la cooperativa CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa.

- ✓ Mediante el diagnóstico, estratégico se conoció la problemática que está atravesando la cooperativa actualmente, a través del análisis FODA y el análisis vertical y horizontal de los estados financieros, se determinó que actualmente la cooperativa está presentando un déficit en dos años consecutivos, de -\$37.357,60, equivalente a 35,15% para el 2019 y -\$61.423,07, en el 2020, equivalente 32,30%, del total de ingresos. En el análisis de los indicadores financieros también se obtuvo como resultados que la rotación de activos es de 0,08 ctv. en el 2019 y \$0,10 ctv, en el 2020 por cada \$1,00 invertido. Además, presenta un exceso de liquidez por el incremento de los depósitos tanto de ahorros como a plazo fijo, y la baja tasa de colocación de créditos. En el análisis de la matriz de capacidades se pudo determinar que la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa, tienen en el ambiente interno una capacidad de respuesta de 3.26 lo que significa está dentro de lo normal, así mismo en su ambiente externo tiene un peso de 3,18 lo que significa que su capacidad de respuesta se encuentra dentro de lo normal, sin embargo, se deben crear estrategias que le permita aprovechar las oportunidades y reducir el impacto de las amenazas.

- ✓ En consecuencia, a los hallazgos encontrados en el diagnóstico estratégico y financiero, se plantean los objetivos, metas y estrategias que permitirán maximizar las fortalezas, reducir o eliminar las debilidades, potencializar las oportunidades y reducir al máximo el impacto de las amenazas. Enfocado en los socios se planteó como objetivo, innovar los productos y servicios financieros, que permitirá incrementar al 15% la captación de nuevos socios; en el eje de los ingresos se propone mantener un nivel de liquidez adecuado mediante el incrementado en al menos el 40% , la colocación de créditos; así mismo se propuso reducir los costos de operación en al menos el 50%, a fin de que se mejore la rentabilidad, y finalmente realizar análisis e indicadores financieros para la evaluación de los resultados obtenidos en el período contable, de forma que se evidencie de manera cuantitativa y permitan tomar decisiones en el momento oportuno. Todas estas acciones propuestas llevarán al cumplimiento del objetivo general del presente trabajo de investigación.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda la implementación y socialización de forma inmediata de las estrategias propuestas las mismas que contribuirá a la optimización de costos, incremento de la rentabilidad, administración eficiente de los recursos, de forma general al cumplimiento de los objetivos y por ende al crecimiento del valor de la cooperativa.

- ✓ Socializar e identificar en conjunto con los trabajadores dónde y cómo ahorrar costos de operación, a fin de comprobar en qué área o departamento hay derroche de recursos como dinero, tiempo y energía, de tal forma que les permita mejorar la rentabilidad y productividad de la cooperativa, incrementar los ingresos operativos a través de la colocación de créditos, utilizando los activos corrientes de la institución de forma eficiente para generar ingresos.

- ✓ Realizar al menos 2 veces al año el diagnóstico financiero y estratégico de la cooperativa, análisis vertical y horizontal de los estados financieros, elaborar indicadores financieros que permitan conocer los resultados obtenidos, dar seguimiento y control a las ratios a fin de tomar las decisiones adecuadas en el momento oportuno, además de monitorear y dar seguimiento a las estrategias propuestas para conocer si están dando resultados caso contrario realizar las correcciones necesarias.

BIBLIOGRAFÍA

- BI, Corporación. «¿Cómo optimizar los recursos económicos de una empresa?» 2019.
<https://blog.corporacionbi.com/soluciones-empresariales/7-consejos-para-optimizar-los-recursos-financieros-de-tu-empresa>.
- CACPE Pastaza. *Filosofía Institucional*. 12 de julio de 2017.
<https://www.cacpepas.fin.ec/filosofa-institucional/#:~:text=Satisfacer%20las%20necesidades%20financieras%20de,comprometidos%20con%20la%20responsabilidad%20social>.
- Fano, Francisco. *¿Qué es estrategia? El pensamiento de Michael E. Porter*. 2015.
<https://www.mejoracompetitiva.es/2015/09/que-es-estrategia/>.
- Guzman, Luis. «Definición de finanzas.» 2019.
<https://es.scribd.com/document/423821819/Definiciones-de-Finanzas-segun-autores>.
- IMECAF. «¿Qué son las finanzas?» 2012. <https://imecaf.com/blog/2012/09/29/que-son-las-finanzas/#:~:text=Definici%C3%B3n%20de%20Finanzas%2C%20Seg%C3%BAAn%20Diversos%20Autores%3A&text=los%20activos%20financieros%E2%80%9D,-,Seg%C3%BAAn%20Bodie%20y%20Merton%2C%20las%20finanzas%20%E2%80%9Cestudian%20>.
- ISOTools. «Cómo formular, planear e implementar la estrategia en las organizaciones.» *Entrada de blog*. 16 de 06 de 2016.
<https://www.isotools.org/2016/06/14/estrategia-organizaciones/>.
- Quiroa, Myriam. «Proceso estratégico.» 2018.
<https://economipedia.com/definiciones/proceso-estrategico.html#:~:text=El%20proceso%20estrat%C3%A9gico%20es%20la,y%20objetivos%20de%20la%20empresa.&text=En%20realidad%2C%20el%20proceso%20estrat%C3%A9gico,que%20una%20empresa%20debe%20seguir>.
- Roncacio, Gabriel. «¿Cuáles son los tipos de Estrategia?» 2020.
<https://gestion.pensemos.com/tipos-de-estrategia>.

- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. «Nueva Segmentación Sector Financiero Popular y Solidario.» 10 de 2020.
<https://www.seps.gob.ec/noticia?nueva-segmentacion-sector-financiero-popular-y-solidario>.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, SEPS. «Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.» 23 de Octubre de 2018.
<https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>.
- TheGlobalFound. «Informe Técnico sobre la optimización de recursos.» 2019.
https://www.theglobalfund.org/media/9350/core_valueformoney_technicalbrief_es.pdf.
- Trenzas, Ana. «¿Qué es la estrategia financiera?» 2020.
<https://anatreza.com/estrategia-financiera/#:~:text=Estrategia%20financiera%20es%20el%20conjunto,m%C3%A1s%20r%C3%A1pida%20y%20barata%20posible>.
- Valda, Juan Carlos. *Guía para elaborar correctamente la visión y misión de la empresa*. 08 de septiembre de 2013. <https://www.grandespymes.com.ar/2013/09/07/guia-para-elaborar-correctamente-la-vision-y-mision-de-la-empresa/#:~:text=La%20Visi%C3%B3n%20denominado%20como%20el,poder%20alcanzar%20el%20estado%20deseado>.
- Vilac, María , y Victor Zabala. «Cooperativas de ahorro y crédito segmento 1 con menor morosidad.» *Ekos*. 27 de 09 de 2019.
<https://www.ekosnegocios.com/articulo/cooperativas-de-ahorro-y-credito-segmento-1-con-menor-morosidad#:~:text=En%20el%20sistema%20de%20cooperativas,morosidad%20del%202%2C95%25>.
- Westreicher, Guillermo. «Gestión financiera.» 2020.
<https://economipedia.com/definiciones/gestion-financiera.html>.

ANEXO

Anexo A: Registro Tributario

Consulta de RUC

RUC
1690012606001

Razón social
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA
EMPRESA DE PASTAZA LTDA.

Estado contribuyente en el RUC

ACTIVO

Nombre comercial
CACPE PASTAZA

Representante legal

Nombre: ACUÑA CARRASCO EDGAR MAXTRANCEL
Cédula/RUC: 1800889204

Actividad económica principal

ACTIVIDADES DE RECEPCIÓN DE DEPÓSITOS Y/O SIMILARES CERCANOS DE DEPÓSITOS Y LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS O PRÉSTAMOS DE FONDOS. LA CONCESIÓN DE CRÉDITO PUEDE ADOPTAR DIVERSAS FORMAS, COMO PRÉSTAMOS, HIPOTECAS, TRANSACCIONES CON TARJETAS DE CRÉDITO, ETC. ESAS ACTIVIDADES SON REALIZADAS EN GENERAL POR INS

Tipo contribuyente

SOCIEDAD

Subtipo contribuyente

SISTEMA FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

Clase contribuyente

ESPECIAL

Obligado a llevar contabilidad

SI

Fecha inicio actividades

15/04/1987

Fecha actualización

25/05/2020

Fecha cese actividades

Anexo B Encuesta Dirigida a los socios de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESC. DE ING. FINANCIERA**



ENCUESTA DIRIGIDA A LOS SOCIOS DE LA COAC CACPE PASTAZA OFICINA ESPECIAL SUCÚA”

Objetivo: Conocer las fortalezas y debilidades de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa.”

1. ¿Cuántos años lleva siendo socio de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa?

- De 1 – 6 meses
- De 6 – 12 meses
- De 1 – 3 años
- De 3 – 5 años
- Más de 5 años

2. ¿Qué lo motivó a ser socio de la cooperativa?

- Ahorro
- Inversión
- Acceso a crédito
- Requisito laboral
- Otros ¿Cuáles?.....-

3. ¿Conoce Ud. todos los productos y servicios que ofrece la cooperativa? Indique ¿cuáles?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Ahorro a la vista | <input type="checkbox"/> Pago del bono de desarrollo humano. |
| <input type="checkbox"/> Ahorro futuro | <input type="checkbox"/> Acreditación de sueldos. |
| <input type="checkbox"/> Mini ahorro | <input type="checkbox"/> Servicio puntomático. |
| <input type="checkbox"/> Crédito de consumo | <input type="checkbox"/> Servicio de Cacpe móvil. |
| <input type="checkbox"/> Microcrédito | <input type="checkbox"/> Tarjeta de débito. |
| <input type="checkbox"/> Crédito Inmobiliario de vivienda | <input type="checkbox"/> Cacpe exequial. |
| <input type="checkbox"/> Avance de efectivo | <input type="checkbox"/> Socio – sano. |
| <input type="checkbox"/> Cajeros automáticos. | |

4. ¿Considera usted que la cooperativa debe ofertar otros productos y servicios cómo?

- Crédito inmediato
 - Crédito para compra exclusiva de vehículos
 - Servicio médico – Odontológico
 - Otros ¿Cuáles?.....-
--

5. ¿Ha solicitado alguna vez un crédito en la cooperativa?

- Si N° de veces No

6. ¿Le han negado alguna vez un crédito? ¿Por qué motivo?

- Si Motivo.....-
- No

7. ¿Ha presentado alguna vez algún problema o inconveniente en la cooperativa? ¿De qué tipo?

- Administrativo

- Financiero
- Atención al cliente
- Otro
- Ninguno

8. ¿Conoce usted las tasas de interés de crédito e inversión que maneja la cooperativa?
 Si No

9. En caso de ser afirmativa la respuesta anterior ¿cómo califica las tasas de interés?

Crédito		
Baja	Normal	Alta

Inversión		
Baja	Normal	Alta

10. ¿Cómo

califica usted el tiempo de espera desde la solicitud del crédito hasta su aprobación y desembolso?

- Inmediato
- Poco
- Demasiado

11. ¿Cuál es el tiempo que ha tenido que esperar para ser atendido en la cooperativa?

- 5 - 15 minutos
- 16 -30 minutos
- 31 -60 minutos
- Más de 60 minutos

¡Gracias por su colaboración!

Anexo C: Encuesta Dirigida a los colaboradores de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESC. DE ING. FINANCIERA



ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COLABORADORES DE LA COAC CACPE PASTAZA OFICINA ESPECIAL SUCÚA”

Objetivo: Conocer las fortalezas y debilidades de la CACPE Pastaza Oficina Especial Sucúa.”

Información General

Instrucción: Superior () Secundaria () Primaria ()

Tiempo que lleva en la COAC Pastaza: -----años ----- meses ----- días

Tiempo que labora en el cargo o puesto de trabajo actual: -----años ----- meses ----- días

CUESTIONARIO

1. ¿Su formación académica tiene relación con su puesto de trabajo.

Administrativa Finanzas Contable

Otra ¿Cuál?

2. Describa ¿Cuál es la función principal que usted realiza en su puesto de trabajo?

3. ¿Conoce ud la filosofía organizacional de la institución (misión, visión, valores, objetivos, metas)?

Si No

4. ¿Conoce Ud. si la Cooperativa cuenta con estrategias financieras?

Si No Desconoce

Si su respuesta es afirmativa mencione dos de ellas

5. ¿Conoce usted si la cooperativa cuenta con planificación financiera?

Si No Desconoce

6. ¿Conoce ud si la cooperativa cuenta con indicadores de gestión y/o financieros?

Si No Desconoce

7. ¿La cooperativa establece de manera periódica estrategias para captar fondos e incrementar los certificados de aportación?

Si No Desconoce

Si su respuesta es afirmativa describa alguna de ellas

8. Describa ¿Cuáles son los canales de comunicación por los que la cooperativa da a conocer sus productos y servicios?

¡Gracias por su colaboración!



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS
PARA EL APRENDIZAJE Y LA
INVESTIGACIÓN**



**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS
REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA**

Fecha de entrega: 16/09/2021

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)

Nombres – Apellidos: JAIME EDUARDO TAPIA MOLINA

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Carrera: INGENIERÍA EN FINANZAS

Título a optar: INGENIERO EN FINANZAS

f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. **MBA.**



16-09-2021
1694-DBRA-UTP-2021