

Lucro cesante CDTs

Johana Andrea Bolivar Guevara

Informe final Banco AV Villas

Universidad Santo Tomás

Negocios Internacionales

Práctica Profesional

Bogotá, 2019

Lucro cesante CDTs

Johana Andrea Bolivar Guevara

Informe final Banco AV Villas

Yesid Alberto Ochoa Hernández

Docente Práctica Profesional

Universidad Santo Tomás

Negocios Internacionales

Práctica Profesional

Bogotá, 2019

Resumen

El lucro cesante de los CDTs es una herramienta que genera una mejor toma de decisiones al momento de pactar las tasas de los CDTs que ofrece el banco a sus clientes puesto que se ve reflejado si el banco obtiene una ganancia o una pérdida con dichas tasas. Este modelo genera un mejor análisis al momento de pactar las tasas de los CDTs dado que se pueden realizar ajustes a las mismas, es decir, realizar aumentos o disminuciones teniendo en cuenta si se generaron utilidades o pérdidas con el fin de que se genere un aumento en el número de CDTs en todas las regionales del banco. Esta herramienta es una ayuda al modelo de rentabilidad que se tiene en el banco para establecer dichas tasas.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por guiarme y darme la fuerza para continuar en este proceso con el fin de llegar al éxito y cumplir todas las metas propuestas en mi vida.

A mis padres por ser un apoyo y una guía a lo largo del proceso, gracias a ellos he logrado llegar hasta aquí y he podido cumplir las metas que me he propuesto.

A mis profesores, quienes me han orientado y me han ayudado en este gran camino que pronto culminare.

Al Banco AV Villas y a mi Jefe por darme la oportunidad de compartir mis conocimientos con ellos y aprender cada día cosas nuevas para mi vida.

Introducción

El presente trabajo hace referencia al lucro cesante que se obtiene mes a mes de los CDTs. Para el desarrollo de proyecto se planteó un análisis DOFA, a través del cual se generó una visión del entorno en el cual se encuentra el banco respecto a las tasas de los CDTs dependiendo el monto y el plazo establecidos para los mismos.

Con base en lo explicitado anteriormente, se identificaron las limitaciones y el alcance que tuvo el proyecto, así como la identificación de los objetivos del trabajo, en los cuales se identifica la necesidad de implementar un modelo de lucro cesante de los CDTs que debe realizarse mes a mes.

Consecuencia de lo anterior se planteó la propuesta de mejora en la cual se implementó el modelo, que contempla inicialmente la conformación de una base de datos que contenga la apertura de los CDTs de cada mes, y su seguimiento.

Adicionalmente en el trabajo realizado se presenta unas conclusiones de la implementación del proyecto, y finalmente se genera un breve resumen de las labores realizadas durante la práctica profesional.

Índice

1. Banco AV Villas	
1.1. Aspectos generales	7
1.1.1 Misión	7
1.1.2 Visión	7
1.1.3 Valores	7
1.2. Ubicación geográfica	7
1.3. Estructura organizativa	7
1.4. Departamento	7
1.5. Análisis DOFA	7
1.5.1 Fortalezas	7
1.5.2 Oportunidades	8
1.5.3 Debilidades	8
1.5.4 Amenazas	8
2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales	
2.1. Planteamiento central	8
2.2. Importancia, Limitaciones y alcances	8-9
2.3. Objetivos del proyecto	9
3. Plan de mejora	
3.1. Propuesta de mejora	9-12
3.2. Conclusiones	12-13
3.3. Bibliografía	13
3.4. Anexos	14-15
4. Seguimiento	
4.1 Cumplimiento de objetivos en el área	15-16

1. Banco AV Villas

1.1 Aspectos generales

1.1.1 Misión

“Crecer al lado de nuestros Clientes y de nuestra gente siempre innovando” (Banco AV Villas, s.f.)

1.1.2 Visión

“Marcar la pauta en la forma de hacer Banca de una manera dinámica e innovadora” (Banco AV Villas, s.f.)

1.1.3 Valores

- **“Respeto:** Es el reconocimiento y la valoración de la opinión, diferencia y esencia de las personas, que se diferencia a través de un trato asertivo, considerado y amable para nuestros compañeros, Clientes y proveedores.
- **Integridad:** Es la fortaleza de espíritu que nos hace fieles a los principios de Rectitud, Confiabilidad y Transparencia. Coherente entre ser y hacer, buscando el Bien Mayor.
- **Responsabilidad:** Es el cumplimiento del compromiso que se adquiere y la conciencia acerca de las consecuencias de lo que hacemos sobre nosotros y los demás.” (Banco AV Villas, 2018)

1.2 Ubicación geográfica

La sede principal de Banco AV Villas se encuentra ubicada en la Carrera 13 No. 27-47 en la ciudad de Bogotá.

1.3 Estructura organizativa

Vicepresidencia Financiera y Gestión Corporativa.

1.4 Departamento

Gerencia de Planeación en el área de Dirección de Rentabilidad y Gestión de Precios.

1.5 Análisis DOFA

1.5.1 Fortalezas

- La tasa que ofrece el Banco es fija durante la vigencia del CDT, lo cual permite generar una rentabilidad estable para el cliente y por tanto se genera un mayor crecimiento en la apertura de los CDTs para el banco.
- Los CDTs no tienen cobros transaccionales ni gastos de administración por lo que los montos ahorrados siempre crecen y por lo tanto el número de CDTs aumenta en todas las regionales.

1.5.2 Oportunidades

- Mejor toma de decisiones para el establecimiento de las tasas del banco para los CDTs que atraigan un mayor número de clientes tanto nacionales como internacionales.
- Mirar mes a mes si el banco obtiene una ganancia o una pérdida con las tasas ofrecidas al cliente en los CDTs y por tanto tomar ventaja de esto con fin de obtener mayores ganancias.

1.5.3 Debilidades

- El lucro cesante que se obtiene de los CDTs no se tiene en cuenta para la determinación de las tasas que se establecen en el banco.
- No se tiene un control sobre la ganancia o pérdida que se obtiene de los CDTs en las diferentes regionales del banco.

1.5.4 Amenazas

- Mayores tasas de CDTs que ofrezca la competencia pueden ocasionar una disminución en el número de CDTs del banco puesto que el cliente opta por mayores tasas para obtener mayor rentabilidad.
- Los diferentes beneficios que la competencia ofrece a los clientes y las estrategias implementadas para atraerlos puede disminuir el número de clientes que adquieran un CDT con el banco.

2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

2.1 Planteamiento central

Para el área de Dirección de rentabilidad y Gestión de precios del Banco AV Villas es fundamental ejercer un control sobre la ganancia o pérdida que obtienen en cada uno de sus productos; en este caso de los CDTs, por lo cual se pretendía analizar el lucro cesante que mes a mes obtiene el banco y para eso se tomó como base el cálculo de lucro en CDTs. Así mismo lo que se quiso fue generar una herramienta que ayudara al estudio de rentabilidad en la toma de decisiones en temas relacionados con el incremento o disminución de las tasas de los CDTs que se ofrecen a los clientes con el fin de que tanto clientes nacionales como internacionales adquieran un CDT con el banco por los beneficios que esto les genera.

2.2. Importancia, Limitaciones y Alcances

- **Importancia**

Este proyecto fue de gran importancia para el área de dirección de rentabilidad y gestión de precios porque a través de este modelo se pudo observar si las tasas establecidas para los CDTs generaban ganancias o pérdidas para el banco.

- **Limitaciones**

Durante la práctica profesional la limitación que se presentó para llevar a cabo el proyecto fue el tiempo puesto que al área llegué el 15 de septiembre y por tanto tuve poco tiempo para realizar el plan de mejora.

- **Alcances**

Lo que se pretendía con el proyecto era que se continuara utilizando mes a mes con el fin de que ayudara a la toma de decisiones para el establecimiento de las tasas de los CDTs para generar mayores utilidades y una mayor atracción para los clientes puesto que a mejores tasas ofrecidas que la competencia, mayor es la cantidad de clientes que abren un CDT en el banco y por lo tanto mayores son las ganancias que se obtienen.

1.3 Objetivos del proyecto

Objetivo General

- Implementar un modelo de lucro cesante que apoye el establecimiento de las tasas para los CDTs teniendo en cuenta la ganancia o pérdida que se obtiene.

Objetivos específicos

- Medir de manera gráfica el lucro cesante del banco en los CDTs durante los meses de agosto y septiembre.
- Identificar el impacto que tiene el lucro cesante de los CDTs frente a las regionales del banco durante los meses de agosto y septiembre.
- Identificar las utilidades o pérdidas que ha tenido el banco frente a los CDTs para su posterior establecimiento de tasas.

3. Plan de mejora

3.1 Propuesta de mejora

Para el Banco AV Villas es importante ejercer control sobre las ganancias o pérdidas que obtienen con sus productos, por lo que el proyecto de lucro cesante de los CDTs buscaba observar la utilidad o pérdida que ha obtenido el banco con las tasas establecidas para los CDTs.

Antes de llevar a cabo el proyecto fue importante tener en cuenta diferentes definiciones tales como el lucro cesante, el cual *“es una manifestación concreta del daño patrimonial que consiste, en la ganancia que el perjudicado ha dejado de obtener o en la pérdida de ingresos sufrida, consecuencia directa e inmediata del hecho lesivo”* (Vicente Domingo, 2018, págs. 8-9). De acuerdo a la definición sobre lucro cesante, en el contexto financiero y aplicado a los CDTs del Banco AV Villas, este se entiende como el valor en pesos que el banco paga en intereses adicionales a los clientes por efecto de mayores tasas que las definidas por las correspondientes del periodo.

Además, fue importante definir el termino de CDT (certificado de depósito a término), el cual está representado en *“papeles emitidos por los bancos comerciales, CDT, cuando un ahorrador hace un deposito durante un plazo fijo determinado. Una tasa de interés es reconocida al poseedor del CDT una vez el plazo ha terminado”* (Melo Mora, 2006, pág. 105). De acuerdo a la definición de los CDTs, en el contexto del Banco AV Villas, este se entiende como un título valor que genera rentabilidad fija mayor a la de una cuenta de ahorros durante un plazo fijo.

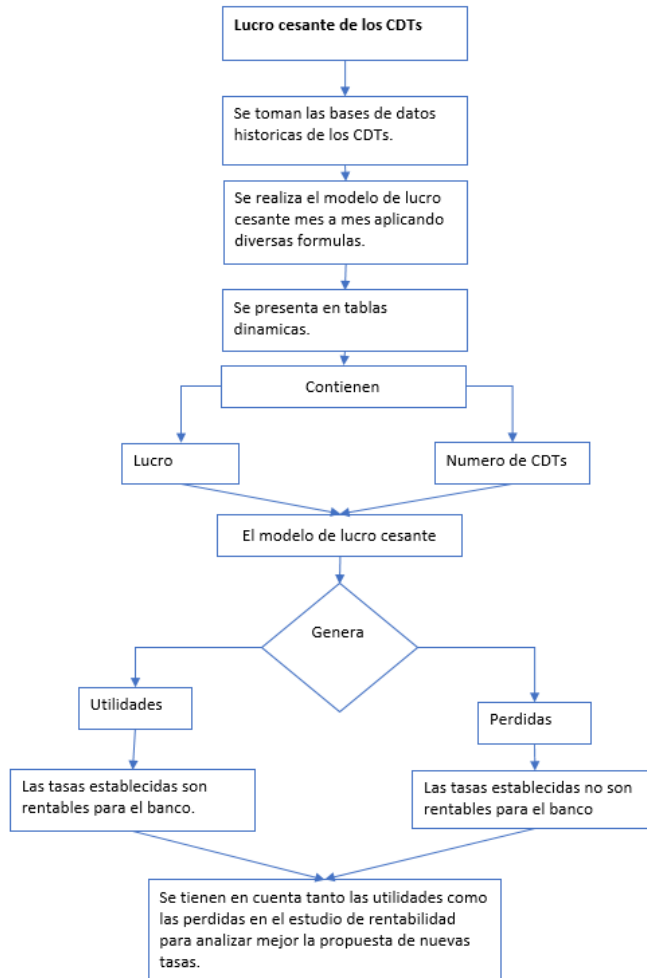
Otra definición importante que se tuvo en cuenta fue la tasa que el banco establece para los CDTs a diferentes montos y plazos, esta se entiende como *“las tasas de captación son las tasas de interés que las instituciones financieras reconocen a los depositantes por la captación de sus recursos”* (Banco de la República, s.f.), de acuerdo a esta definición, los clientes obtienen una rentabilidad representada en una tasa pactada en la apertura del CDT.

Para llevar a cabo esto se planteó un modelo a través del cual se conoce la pérdida o ganancia que obtuvo el banco mes a mes con las tasas vigentes que tiene y las tasas de apertura que se tenían en el momento en el cual los clientes adquirieron el CDT.

Además de lo anterior, el proyecto planteado también se pudo ver desde una perspectiva internacional puesto que, a mejores tasas establecidas para los CDTs, la inversión extranjera directa aumentaría, esta hace referencia a *“la entrada neta de inversiones para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10% o más de las acciones que confieren derecho de voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista”* (Banco Mundial, 2018). De acuerdo a la definición anterior, se puede apreciar que no solo el banco sino también la economía de país aumentaría debido a que tanto personas naturales como jurídicas de otros países invertirían en el banco a tasas que les generen una rentabilidad fija, por lo que el banco seria reconocido a nivel internacional por el hecho de ofrecer mejores tasas que su competencia a los clientes tanto nacionales como internacionales.

El proyecto se realizó tomando la base de datos de los CDTs del mes de agosto y septiembre puesto que la idea es que se continuara implementando para los otros meses. A las bases de datos se les aplico diferentes fórmulas con el fin de llegar al lucro tomando las tasas establecidas para los diversos montos y plazos que maneja el banco. El proyecto se puede seguir utilizando con las bases de datos de los siguientes meses con el fin de que se genere un apoyo a la toma de decisiones al momento de su cambio, es importante tener en cuenta que el cambio de tasas solo puede ser solicitado por el área de Dirección del Pasivo.

El proceso para llevar a cabo el cambio de tasas de los CDTs se da de la siguiente forma:



3.2 Conclusiones

- Con el proyecto realizado se pudo evidenciar que el Banco durante el mes de agosto obtuvo ganancias totales por \$4.154 mil millones de pesos con la apertura de 10.314 CDTs en todas las regionales, mientras que en septiembre se obtuvieron ganancias totales por \$3.445 mil millones de pesos con la apertura de 9.449 CDTs en todas las regionales. Con esto se tuvo una diferencia de 709 millones de pesos, es decir, que agosto obtuvo mayores ganancias, aunque septiembre obtuvo menos ganancias que agosto fueron mayores las utilidades que las pérdidas. Con estos resultados se observó que las tasas establecidas para esos CDTs le generaron al banco más ganancias que pérdidas.
- Se pudo evidenciar que tanto en agosto como en septiembre la regional que obtuvo mayor lucro fue la de noroccidente con 2.820 con 1.441 CDTs y 2.081 mil millones de pesos con 1.382 CDTs respectivamente. Y la regional con menor lucro fue la de Bogotá con 216 millones de pesos para agosto y para el mes de septiembre la regional con menor lucro fue la de norte con 115 millones de pesos.

- Con la implementación del proyecto se tuvo la oportunidad de tener en cuenta el lucro cesante que mes a mes se obtenían de los CDTs. Con los resultados que se obtuvieron se pudo observar que las tasas establecidas para los meses de agosto y septiembre generaron ganancias, esto quiere decir que este proyecto se puede seguir implementando mes a mes para observar como se viene comportando el banco con las tasas de CDTs para los clientes y de esta manera tener en cuenta el lucro cesante de dichos títulos para su posterior establecimiento de tasas.

3.3 Bibliografía

- Banco AV Villas. (2018). *INFORME DE VALOR SOCIAL 2018*. Obtenido de INFORME DE VALOR SOCIAL 2018: <https://www.avvillas.com.co/wps/wcm/connect/avvillas/d57c8105-e917-42f3-8dd1-44ee66bbeb36/informevalor-social-2018.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mD6iHkL>
- Banco AV Villas. (s.f.). *Mision y Vision*. Obtenido de Acerca de AV Villas: https://www.avvillas.com.co/wps/portal/avvillas/banco/acerca-avvillas!/ut/p/z1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfljo8zifQIszTwsTQx8LAJ8LAwcQz28PMz8XbwMfUz1w_EoMA72MnWPlka_AQ7gaECcfjwKovAbH64fhccKiA8ImVGQGxoaYZDpCADdZW Dn/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/
- Banco de la República. (s.f.). *Tasas de captación (DTF y CDT)*. Obtenido de Tasas de captación (DTF y CDT): <https://www.banrep.gov.co/es/glosario/tasas-captacion>
- Banco Mundial. (2018). *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US \$ a precios actuales)*. Obtenido de Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=CO>
- Melo Mora, V. (2006). *Identidades 10: sociales*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Vicente Domingo, E. M. (2018). *El lucro cesante*. Madrid: Editorial Reus.

3.4 Anexos

Lucro cesante Agosto/2019

Total

CDT TOTAL		
Regional	(Todas)	v
Lucro	Cantidad Cdt	Lucro Efectivo Anual
1	6.160	(246.032.834)
2	3.334	0
3	820	4.400.585.238
Total general	10.314	4.154.552.404

Regionales

REGIONAL BOGOTÁ			REGIONAL NOROCCIDENTE		
Regional	BOGOTÁ	v	Regional	NOROCCIDENTE	v
Lucro	Cantidad Cdt	Lucro Efectivo Anual	Lucro	Cantidad Cdt	Lucro Efectivo Anual
1	2.751	(114.853.557)	1	858	(33.257.553)
2	1.474	0	2	450	0
3	369	331.208.677	3	133	2.853.717.987
Total general	4.594	216.355.120	Total general	1.441	2.820.460.434

REGIONAL NORTE			REGIONAL SUROCCIDENTE		
Regional	NORTE	v	Regional	SUROCCIDENTE	v
Lucro	Cantidad Cdt	Lucro Efectivo Anual	Lucro	Cantidad Cdt	Lucro Efectivo Anual
1	685	(23.901.004)	1	1.866	(74.020.720)
2	346	0	2	1.064	0
3	138	268.269.652	3	180	947.388.923
Total general	1.169	244.368.647	Total general	3.110	873.368.203

Lucro cesante Septiembre/2019

Total

CDT TOTAL		
Regional	(Todas)	v
Lucro	Cantidad Cdt	Lucro Efectivo Anual
1	5.718	(280.085.477)
2	3.011	0
3	720	3.725.208.398
Total general	9.449	3.445.122.921

Regionales

REGIONAL BOGOTÁ

Regional **BOGOTÁ** ▼

Lucro	Cantidad Cdts	Lucro Efectivo Anual
1	2.681	(132.839.192)
2	1.312	0
3	324	1.221.232.699
Total general	4.317	1.088.393.507

REGIONAL NOROCCIDENTE

Regional **NOROCCIDENTE** ▼

Lucro	Cantidad Cdts	Lucro Efectivo Anual
1	810	(47.148.472)
2	445	0
3	127	2.129.120.585
Total general	1.382	2.081.972.113

REGIONAL NORTE

Regional **NORTE** ▼

Lucro	Cantidad Cdts	Lucro Efectivo Anual
1	578	(24.920.596)
2	275	0
3	121	140.328.761
Total general	974	115.408.165

REGIONAL SUROCCIDENTE

Regional **SUROCCIDENTE** ▼

Lucro	Cantidad Cdts	Lucro Efectivo Anual
1	1.649	(75.177.217)
2	979	0
3	148	234.526.353
Total general	2.776	159.349.136

3.5 Seguimiento

Actualmente me encuentro realizando la práctica profesional en el Banco AV Villas en el área de dirección de rentabilidad y gestión de precios. En esta área se realizan varias funciones tales como: un Comité de IPT (inversiones, precios, tarifas), en el cual se encuentran Ratificaciones, Credivillas e Hipotecarios. Esto se debe realizar cada semana puesto que las áreas de dirección de desarrollo y seguimiento, Fidelización y Fuerzas largas envían todas las plantillas de IPT con el fin de que sean aprobadas en la Gerencia de Planeación.

Las ratificaciones se dan por diversos factores tales como ratificar la tasa por vencimiento, es decir, que el comité IPT vuelva a aprobar la tasa que se pactó en el crédito de hipotecario o credivillas, también se da por cambio de monto, es decir que se aumente o se disminuya el monto que solicito en un principio y en algunos casos se da por cambio de plazo, es decir que se aumente o se disminuya el plazo del crédito.

En los hipotecarios y credivillas se debe realizar un P&G para cada solicitud de crédito con el fin de mirar si se aprueba o no la tasa que solicita el cliente. En los credivillas para la aprobación de estos se tienen en cuenta diversos factores tales como el KNR (capital no recuperado) de una persona, este hace referencia al porcentaje del monto a desembolsar que no se recupera, es decir, si este knr es muy alto hay pocas probabilidades de que se apruebe el crédito, aunque en algunos casos si el cliente tiene un knr muy alto se miran otros factores tales como el monto a desembolsar, la cartera que tenga el cliente, es decir, si el cliente tiene productos con el banco y valor de los mismos, el fin del crédito y la información general sobre el cliente. Y para los Hipotecarios se tiene en cuenta el puntaje acierta, entre más alto sea este valor mayor es la rentabilidad que se obtiene, el tope máximo es de 1.000, para estos créditos no se mira el knr puesto que en hipotecarios este porcentaje es muy bajito y no representa un factor importante al momento de tomar la decisión de aprobar o no el crédito,

es por esto que se mira el puntaje acierta y se tienen en cuenta los demás factores mencionados anteriormente para los credivillas.

3.5.1. Cumplimiento de objetivos en el área.

- **15/Julio – 15/Agosto**

Llegada al área de Proyectos administrativos, en ese rango de tiempo fue la adaptación al área y conocimiento de los procesos que se realizaban. La dificultad que se presentó fue el hecho de que las funciones a realizar no tenían ninguna relación con la carrera puesto que esta era un área especializada en procesos, es decir, en documentar cada proceso realizado en el banco e informar a todos los colaboradores circulares que contenían información de su interés. El logro que se obtuvo fue el hecho de adquirir nuevos conocimientos sobre procesos, es decir, como se debían documentar los mismos.

- **16/Agosto – 15/Septiembre**

Desarrollo de funciones asignadas las cuales eran la realización de las circulares informativas del banco llamados productivillas y documentación de los diferentes procesos del banco. La dificultad que se presentó fue que no se podía realizar ningún plan de mejora puesto que no se podía implementar nada de la carrera debido a que ningún tema de la carrera se especializaba en documentación, por lo que no se podía mejorar algo que tuviera relación con la carrera. El logro que se obtuvo fue la adquisición de nuevos conocimientos puesto que aprendí a levantar procesos que pedían las otras áreas.

- **16/Septiembre – 15/Octubre**

Llegada al área de Dirección de rentabilidad y gestión de precios, en este rango de tiempo fue la adaptación y conocimiento de los procesos realizados en la nueva área y así mismo la entrega de funciones a realizar. Dentro de estas funciones se encontraba el desarrollo del comité ipt en el cual se encuentran las ratificaciones, credivillas e hipotecarios. La dificultad que se presentó fue que era un área totalmente diferente al área de proyectos administrativos puesto que las tareas a realizar tenían tiempos de entrega, esto era diferente al área de proyectos administrativos porque en dicha área no se tenían tiempos de entrega de los procesos, exceptuando algunos casos en los cuales se necesitaba con urgencia. El logro obtenido fue que las funciones a realizar tenían bastante relación con la carrera en el tema de finanzas.

- **16/Octubre – 30/Noviembre**

Desarrollo de las funciones a cargo. La dificultad que se presentó fue que aun tenía temas por aprender, es decir, que aún quedaban funciones por realizar. El logro obtenido fue que el plan de mejora a realizar se relacionaba con temas de la carrera, es decir, que se podían aplicar temáticas vistas durante la carrera en el proyecto a mejorar, además de que mi jefe y una analista me colaboraban con el proyecto. Otro logro fue la adquisición de nuevos conocimientos.