



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE ECONOMISTA

**ANÁLISIS DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR EL BANCO
NACIONAL DE FOMENTO SUCURSAL QUEVEDO PARA EL
DESARROLLO DEL SECTOR COMERCIAL DE QUEVEDO EN EL
AÑO 2011**

AUTOR

LEONARDO GABRIEL ARANA ESCUDERO

DIRECTOR

ECON. GALO HENRY MACÍAS ESPAÑA

Quevedo – Los Ríos - Ecuador

2012

CERTIFICACION

Econ. Galo Henry Macías España, profesor de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

Certifica:

Que el egresado **Leonardo Gabriel Arana Escudero**, realizó la investigación propuesta y elaboró el trabajo de investigación titulado: **Análisis de los créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo para el desarrollo del sector comercial de Quevedo en el año 2011**, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Econ. Galo Henry Macías España
DIRECTOR

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ANÁLISIS DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR EL BANCO
NACIONAL DE FOMENTO SUCURSAL QUEVEDO PARA EL
DESARROLLO DEL SECTOR COMERCIAL DE QUEVEDO EN EL
AÑO 2011

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE GRADO PREVIO A LA OBTENCION DEL
TITULO DE ECONOMISTA

APROBADO:

PRESIDENTE

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Quevedo-Los Ríos-Ecuador
2012

El autor certifica que los criterios y opiniones
vertidas en la presente investigación son de
su exclusiva responsabilidad.

Leonardo Gabriel Arana Escudero

DEDICATORIA

Dedico este último impulso en mis estudios a mis queridos padres Gloria y German y a mi hermano Luis sobre todo por la paciencia y la dedicación de mi madre la cual no está conmigo físicamente pero siempre esta ahí para mi,

Leonardo Gabriel Arana Escudero

AGRADECIMIENTO

Quiero a través de esta investigación expresar mi eterna gratitud a Dios quien nos ha permitido alcanzar nuestros objetivos profesionales.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, a la Facultad de Ciencias Empresariales y de manera muy especial a la carrera de Economía por haber hecho posible nuestra formación académica profesional.

Al Econ. Jhon Boza Valle, MSc, Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales.

Al Lcdo. Edgar Pastrano Quintana, MSc, Subdecano de la Facultad de Ciencias Empresariales

Al Econ. Nivaldo Vera Valdiviezo, coordinador de la carrera de Economía e Ingeniería en Administración, quien desde el primer año de mis estudios en Economía a más de ser un docente lo considero un amigo.

Al Econ. Galo Macías España, Director del presente trabajo de investigación quien me supo dirigir sabiamente en el desarrollo de trabajo.

Quiero agradecer en primer lugar a todas mis amistades por no perder la fe en mí, siempre puedo contar con ellos y ellas tanto en las buenas como en las malas.

A una prima muy especial. Ariana Izquierdo

RESUMEN EJECUTIVO

El desarrollo de la economía local se produce gracias a la importante cantidad de comerciantes que realizan diversas actividades económicas, esto contribuye

a disminuir el desempleo, promover la actividad de los sectores productivos y hacer que crezca la riqueza del cantón y por consiguiente de la provincia.

De acuerdo con la Ley promulgada el 28 de marzo de 1974, el Banco Nacional de Fomento es una entidad financiera de desarrollo, autónoma, de derecho privado y finalidad social y pública, con personería jurídica y capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones.

Joseph Schumpeter: señala que El talento de la vida económica cabalga sobre el corcel de sus deudas cuando esclarece la fundamental importancia que existe entre el crédito y la realización de innovaciones.

El cantón Quevedo es estrictamente agrícola, sin embargo se aprecia un considerable monto de financiamiento para el sector comercial, la relación crédito comercial frente al total de préstamos en enero era del 34.04%, ascendiendo en febrero al 35.44% De estos meses en adelante, la relación crecerá a cerca del 50% al cierre del año.

El 61.18% de los comerciantes ha obtenido entre 3 y 4 créditos en el BNF, el 18.01% entre 1 y 2 y en menor cantidad un 8.70% con 7 o más créditos. Además un 89.75% manifestó que con los créditos del Banco Nacional de Fomento ha mejorado la imagen de sus negocios, invirtiendo en remodelaciones y ampliaciones.

Los comerciantes encuestados en un 49.38%, indicaron que los montos de crédito recibidos oscilan entre USD 1001 y USD 3000, mientras que el 31.99% expresó que varía entre USD 501 y USD 1001.

SUMMARY

The development of the local economy is thanks to the large number of traders that perform various economic activities, this helps to reduce unemployment,

promote the activity of the productive sectors and to grow the wealth of the canton and therefore the province.

According to the law enacted on March 28, 1974, the National Development Bank is a financial institution development, autonomous, private law and social and public purposes, with legal personality and capacity to exercise rights and obligations.

Joseph Schumpeter: The Talented notes that economic life rides on the horse of your debts when clarifies the fundamental importance between the credit and the realization of innovations.

The canton is strictly agricultural Quevedo yet seen a considerable amount of funding for the commercial sector, the trade credit ratio to total loans stood at 34.04% in January, rising to 35.44% in February these months on, the relationship will grow to about 50% at year end.

The 61.18% of traders obtained from 3 to 4 credits in the BNF, the 18.01% between 1 and 2 and 8.70% less one with 7 or more credits. In addition, a 89.75% said that loans from the National Bank of Development has improved the image of their business, invest in renovations and expansions.

Traders polled by 49.38%, indicated that the amount of credit received range from USD 1001 to USD 3000, while 31.99% said that varies between USD 501 and USD 1001

ÍNDICE

Pág.

CERTIFICACIÓN	i
APROBACIÓN	ii
RESPONSABILIDAD	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN EJECUTIVO	vi
SUMMARY	vii
ÍNDICE	viii
ÍNDICE DE CUADROS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
ESQUEMA DE CODIFICACIÓN	xv
DUBLIN CORE	xvi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. ANTECEDENTES	3
III. OBJETIVOS	6
A. Objetivo general	6
B. Objetivos específicos	6
IV. MARCO TEÓRICO	7
4.1. Análisis	7
4.1.1. Análisis de crédito	7
4.1.2. Análisis económico financiero	10
4.2. Banco	11
4.2.1. Banco público	12
4.2.2. Teoría económica y deuda externa latinoamericana	13
4.2.3. Banco Nacional de Fomento	13
4.3. Desarrollo económico	13
4.3.1. Teorías del desarrollo	14
4.3.2. Desarrollo organizacional	18
4.4. Crecimiento económico	19
4.5. Comercio	20
4.5.1. Clasificación del comercio	20
4.6. Concesión de crédito	21
4.7. Economía	22

4.8.	Economía ecuatoriana	23
4.9.	Sectores económicos	24
4.10.	Sector real de la economía	25
4.10.1.	Sector primario o agropecuario	25
4.10.2.	Sector secundario o industrial	25
4.10.3.	Sector terciario o de servicios	26
4.11.	Tasas de interés	26
4.11.1.	Interés simple	27
4.11.2.	Interés compuesto	27
4.11.3.	Tasa de interés activa	29
4.11.4.	Tasa de interés pasiva	30
4.12.	Cartera vencida	30
4.13.	Cartera castigada	30
4.14.	Crédito	31
4.15.	Crédito bancario	31
4.15.1.	Crédito agrícola	32
4.15.2.	Crédito comercial	32
4.15.3.	Crédito de consumo	33
4.15.4.	Crédito hipotecario	33
4.15.5.	Crédito prendario	33
4.15.6.	Crédito quirografario	34
4.16.	Línea de crédito	34
4.17.	Garantía	35
4.18.	Rentabilidad	35
V.	MATERIALES Y MÉTODOS	36
5.1.	Localización	36
5.2.	Materiales	36
5.3.	Métodos	36
5.4.	Técnicas e instrumentos de investigación	37
VI.	RESULTADOS	39
6.1.	Teórica económica sobre el crédito y el desarrollo	39
6.2.	Montos de créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento al sector comercial en el año 2011.....	46

6.3.	Estudio de campo en el sector comercial para conocer la incidencia de los créditos del Banco Nacional de Fomento (BNF) en el crecimiento y desarrollo del sector	52
6.3.1.	Incidencia de los créditos del BNF en el crecimiento y desarrollo del sector comercial	52
6.3.2.	Canalización efectiva de los créditos en el sector comercial..	60
6.3.3.	Incidencia de los créditos sobre el bienestar familiar	62
VII.	CONCLUSIONES	66
VIII.	RECOMENDACIONES	67
	BIBLIOGRAFÍA	68
	ANEXOS	71

ÍNDICE DE CUADROS

PÁG.

1.	SUCURSAL QUEVEDO, CRÉDITO ORIGINAL, RENOVADO Y TOTAL. ENERO - DICIEMBRE DEL 2011 EN DÓLARES	47
2.	SUCURSAL QUEVEDO, CRÉDITO PARA ACTIVIDAD COMERCIAL Y SERVICIOS. ENERO - DICIEMBRE DEL 2011 EN DÓLARES	49
3.	SUCURSAL QUEVEDO, TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO MENSUAL DE LOS CRÉDITOS PARA ACTIVIDAD COMERCIAL Y SERVICIOS. ENERO - DICIEMBRE DEL 2011.....	50
4.	CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES DEL BNF SOBRE APORTE AL DESARROLLO ECONÓMICO	52
5.	NIVEL DE INSTRUCCIÓN DE LOS COMERCIANTES	53
6	PARÁMETROS DE CRÉDITOS OBTENIDOS EN EL BNF	54
7	INGRESOS MENSUALES DE LOS COMERCIANTES QUE HAN OPERADO CON EL BNF	55
8	CRÉDITO DEL BNF Y MEJORAMIENTO DEL NEGOCIO Y LOS INGRESOS	56
9.	PROPIEDAD DEL ASENTAMIENTO DEL COMERCIO FORMAL O INFORMAL	57
10	CRECIMIENTO DE LOCAL COMERCIAL EN INVERSIÓN Y TAMAÑO	58
11	BENEFICIO POR CRÉDITO COMERCIAL Y PROMOCIÓN DEL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DEL COMERCIO FORMAL	59
12	ESCALA DE LOS MONTOS DE CRÉDITOS RECIBIDOS POR PARTE DEL BANCO	60
13	DESTINO DE LOS CRÉDITOS RECIBIDOS EN LA COMPRA DE BIENES	61
14	NÚMERO DE INTEGRANTES DEL HOGAR QUE SON CARGAS FAMILIARES	62
15	MIEMBROS DEL HOGAR QUE ESTÁN TRABAJANDO	63
16	CRÉDITO DEL BNF Y BIENESTAR FAMILIAR	64
17	USO Y DESTINO COMPLEMENTARIO AL CRÉDITO	

COMERCIAL RECIBIDO POR PARTE DEL BNF	65
--	----

ÍNDICE DE FIGURAS

	PÁG.
1. CRÉDITO ORIGINAL, RENOVADO Y TOTAL, QUEVEDO,	

	ENERO A DICIEMBRE DEL 2011.....	47
2.	CRÉDITO ORIGINAL, RENOVADO Y TOTAL, QUEVEDO, TOTAL DEL 2011.....	48
3.	CRÉDITO PARA ACTIVIDAD COMERCIAL Y SERVICIOS, ENERO A DICIEMBRE DEL 2011.....	49
4.	RELACIÓN DE CRÉDITO: ACTIVIDAD COMERCIAL Y SERVICIOS FRENTE AL TOTAL ENTREGADO , ENERO A DICIEMBRE DEL 2011	50
5	SUCURSAL QUEVEDO, TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO MENSUAL DE CRÉDITOS PARA ACTIVIDAD COMERCIAL Y SERVICIOS. 2011	51
6	CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES DEL BNF Y EL FOMENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO DEL PAÍS	52
7	NIVEL DE INSTRUCCIÓN DE LOS COMERCIANTES CLIENTES DEL BNF QUEVEDO	53
8	NÚMERO DE CRÉDITOS OBTENIDOS POR CLIENTES EN EL BNF	54
9	INGRESOS MENSUALES DE LOS COMERCIANTES QUE HAN OPERADO CON EL BNF	55
10	CRÉDITO DEL BNF Y MEJORAMIENTO DEL NEGOCIO Y LOS INGRESOS	56
11	PROPIEDAD DEL ASENTAMIENTO DEL COMERCIO FORMAL O INFORMAL	57
12	CRECIMIENTO DE LOCAL COMERCIAL EN INVERSIÓN Y TAMAÑO	58
13	BENEFICIO POR CRÉDITO Y PROMOCIÓN DEL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DEL COMERCIO FORMAL	59
14	ESCALA DE LOS MONTOS DE CRÉDITOS RECIBIDOS POR PARTE DEL BANCO	60
15	DESTINO DE LOS CRÉDITOS RECIBIDOS EN LA COMPRA DE BIENES	61
16	INTEGRANTES DEL HOGAR QUE SON CARGAS FAMILIARES	62

17	MIEMBROS DEL HOGAR QUE ESTÁN TRABAJANDO	63
18	CRÉDITO DEL BNF Y BIENESTAR FAMILIAR	64
19	USO Y DESTINO COMPLEMENTARIO AL CRÉDITO COMERCIAL RECIBIDO POR PARTE DEL BNF	65

ESQUEMA DE CODIFICACIÓN			
1	TÍTULO	M	Análisis de los créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo para el desarrollo del sector comercial de Quevedo en el año 2011.

2	CREADOR	M	Leonardo Gabriel Arana Escudero; Universidad Técnica Estatal de Quevedo
3	MATERIA	M	Ciencias Empresariales; carrera de Economía
4	DESCRIPCIÓN	M	Esta investigación tiene como objetivo conocer la contribución de los créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo en el desarrollo del sector comercial, identificar si se han cumplido las metas relacionadas con el bienestar de este sector de la economía nacional.
5	EDITOR	M	FCE: Carrera Economía; Leonardo Gabriel Arana Escudero
6	COLABORADOR	O	Ninguno
7	FECHA	M	10/12/2012
8	TIPO	M	Trabajo de investigación; Artículo
9	FORMATO	R	.doc MS Word 2010; pdf
10	IDENTIFICADOR	M	http://biblioteca.uteq.edu.ec
11	FUENTE	O	Economía (2012)
12	LENGUAJE	M	Español
13	RELACIÓN	O	Ninguno
14	COBERTURA	O	Dirección. Ubicación del proyecto
15	DERECHOS	M	Ninguno
16	AUDIENCIA	O	Trabajo de investigación de Pregrado

DUBLIN CORE			
1	TITLE	M	Analysis of loans granted by the National Development Bank branch Quevedo development Quevedo commercial sector in 2011

2	CREATOR	M	Leonardo Gabriel Arana Escudero; State Technical University Quevedo
3	SUBJECT	M	Business, Economics career
4	DESCRIPTION	M	This research aims to determine the contribution of the loans granted by the National Development Bank branch Quevedo in the commercial sector development, identify whether the goals have been met relating to the welfare of this sector of the national economy
5	PUBLISHER	M	FCE: Career Economy; Leonardo Gabriel Arana Escudero
6	CONTRIBUTOR	O	Neither
7	DATE	M	10/12/2012
8	TYPE	M	Degreee Thesis; Article
9	FORMAT	R	.doc MS Word 2010; pdf
10	IDENTIFIER	M	http://biblioteca.uteq.edu.ec
11	SOURCE	O	Economy (2012)
12	LANGUAJE	M	Spanish
13	RELATION	O	Neither
14	COVERAGE	O	Location Address of Projects
15	RIGHTS	M	Neither
16	AUDIENCE	O	Undergraduate Research Paper

I. INTRODUCCION

El cantón Quevedo, debe su crecimiento a la actividad agrícola y comercial al igual que el resto de cantones de la provincia de Los Ríos, ya que no cuenta con industrias de gran tecnología que genere empleo a los habitantes de la zona.

El desarrollo de la economía en nuestro cantón es gracias a la cantidad de comerciantes establecidos en diversas actividades económicas, los cuales ayudan a disminuir el desempleo, promueven la actividad de los sectores productivos y hacen que crezca la riqueza del cantón y por consiguiente de la provincia.

Desde el principio de los tiempos ya existían las transacciones o intercambios de productos, con el paso de los años y la evolución de las sociedades, se establecieron las normas y pautas a seguir en las relaciones comerciales.

Esta evolución dio origen al establecimiento de sociedades comerciales más formales, como es la aparición de los comercios.

Este sector empresarial influyente, contribuye absorbiendo a diez o menos trabajadores cuyo sistema de producción es más elaborado con utilización de tecnología, y vínculos comerciales con empresas de mayor tamaño y más formales, es de vital importancia para la economía y la sociedad en nuestro país.

Es un sector esencialmente heterogéneo en términos de tamaño y composición en los distintos países de Latinoamérica y El Caribe. Se encuentran unidades empresariales cuya actividad económica es apenas de subsistencia y en otros puede haber acumulación, sin una separación clara entre las finanzas de la empresa frente a las de la familia.

La presencia de los bancos privados como: Internacional, Guayaquil, Bolivariano, Machala, Produbanco, Pichincha y Pacifico, justifican por sí sola la gran actividad comercial que se realiza, además existe el Banco Nacional de Fomento, entidad financiera del estado, que aporta al sector desarrollo del sector comercial a través de las líneas de crédito que oferta.

El Banco Nacional de Fomento (BNF), cumpliendo con su objetivo primordial de estimular y acelerar el desarrollo socio-económico del país con la concesión de créditos a los sectores productivos, contribuye a solucionar el problema de la falta de fuentes de trabajo y desarrollar de manera sostenible la producción nacional.

El Estado en su rol de facilitador, motiva e incentiva el movimiento económico empresarial de la nación, para lo cual se conceden incentivos temporales y medidos a los comerciantes para impulsar o incrementar su actividad económica, favorable tanto para ellos como para el país con el otorgamiento de créditos.

II. ANTECEDENTES

Como consecuencia de una época de crisis del sistema financiero que vivía nuestro país en la década de los años veinte llegó la Misión Kemmerer, logrando importantes transformaciones en el manejo de la economía y del Estado como la creación del Banco Central del Ecuador y de organismos de control como la Contraloría General del estado y la Superintendencia de Bancos.

Los sectores comercial e industrial contaron desde entonces con mayores posibilidades de acceso a operaciones crediticias. No ocurría lo mismo con el campo agropecuario, cuyos actores atravesaban situaciones difíciles por falta de recursos y de apoyo a sus iniciativas y esfuerzos.

Es en estas circunstancias el Gobierno del Doctor Isidro Ayora, mediante Decreto Ejecutivo del 27 de enero de 1928 publicado en el Registro Oficial No. 552 del mismo mes y año, crea el Banco Hipotecario del Ecuador.

La condición de sociedad anónima la mantuvo hasta 1937, año en que se transformó en institución privada con finalidad social y pública, autónoma y sujeta a su propia Ley y Estatutos, forma jurídica que la mantiene hasta la presente fecha.

Sucesivas reformas fueron cambiando su estructura hasta que el 14 de octubre de 1943 se expidió la ley que transformó al Banco Hipotecario en el Banco Nacional de Fomento Provincial, la misma que fue publicada en el registro Oficial No. 942 con fecha 20 de octubre de 1943, durante la administración del Doctor Carlos Alberto Arroyo del Río, presidente Constitucional de la República del Ecuador.

Mediante Decreto No. 327 del 28 de marzo de 1974, publicado en el Registro Oficial No. 526 del 3 de abril del mismo año, se expide la nueva Ley Orgánica

del Banco Nacional de Fomento. Con esta Ley el BNF adquiere autonomía económica, financiera y técnica.

De acuerdo con la Ley promulgada el 28 de marzo de 1974, el Banco Nacional de Fomento es una entidad financiera de desarrollo, autónoma, de derecho privado y finalidad social y pública, con personería jurídica y capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones.

La autonomía del Banco Nacional de Fomento está plenamente garantizada en la Constitución política vigente, y la Institución, en todas sus operaciones, sólo está sujeta al control de la Superintendencia de Bancos.

Hasta el año 1999, el Banco Nacional de Fomento presentó una serie de dificultades cuya problemática impidió asumir eficientemente su rol de Banca de Desarrollo, que se reflejó principalmente por el estancamiento de la actividad crediticia, bajos niveles de recuperación y problemas de liquidez.

Esto determinó que la Administración desarrolle una serie de acciones a fin de revitalizar su estructura financiera-crediticia y retomar el rol de importante intermediario-financiero.

En este sentido, se ha continuado desarrollando las estrategias enmarcadas dentro del Plan Estratégico y de Reactivación Institucional.

En el Suplemento del Registro Oficial No.196 del 23 de octubre del 2007, se publicó la Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica del Banco Nacional de Fomento que es la que actualmente está en vigencia.

Con las reformas el Directorio quedó integrado por nueve vocales:

- El Presidente de la República o su delegado, quien lo presidirá;
- El Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, o su delegado;

- El Ministro de Economía y Finanzas o su delegado;
- El Ministro de Turismo o su delegado;
- El Ministro de Industrias y Competitividad o su delegado;
- Un representante de la Federación de Cámaras de Agricultura;
- Un representante del sector artesanal;
- Un representante de la Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador;
- Un representante de la Federación de Ganaderos del Ecuador.

El BNF tiene nuevas atribuciones, después que el Congreso Nacional se allanó al veto parcial del Ejecutivo en las reformas a la Ley de esta institución financiera.

En las reformas también se establece que el crédito se ampliará a los sectores acuicultor, minero, forestal, pesquero y turístico. De igual manera se definieron los tipos de crédito que se otorgarán para el fomento y desarrollo, comercial, de consumo y micro crédito.

La nueva Ley exige al Estado que implemente los seguros como mecanismo de protección contra riesgos y contingencias que puedan afectar el pago de los créditos al Banco. Este seguro deberá estar cubierto con el aporte del Estado y el beneficiario del crédito. El aporte estatal, según determina la ley aprobada, se hará con cargo al Fondo de Ahorro y Contingencias.

III. OBJETIVOS

3.1. Objetivo general

Analizar La incidencia de los créditos que otorga el Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo en el crecimiento y desarrollo del sector comercial del cantón Quevedo en el año 2011.

3.2. Objetivos específicos

1. Verificar los montos de créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo al sector comercial en el año 2011 fueron canalizados eficazmente por los comerciantes de Quevedo.
2. Determinar la influencia de los montos de créditos y la canalización efectiva de los mismos en el desarrollo del sector comercial
3. Cuantificar el crecimiento del comercio formal en Quevedo en el periodo 2011, como consecuencia de las líneas de créditos otorgados al sector comercial por la sucursal Quevedo del Banco Nacional de Fomento.

IV. MARCO TEÓRICO

4.1. Análisis

Soto (2007). Un análisis es el acto de separar las partes de un elemento para estudiar su naturaleza, su función y/o su significado.

Un análisis es un efecto que comprende diversos tipos de acciones con distintas características y en diferentes ámbitos, pero en suma es todo acto que se realiza con el propósito de estudiar, ponderar, valorar y concluir respecto de un objeto, persona o condición.

Existen análisis de todo tipo y cuando se habla de esta actividad puede hacerse referencia tanto a una práctica científica como a una social, a una que tiene un marco formal como a aquella que ocurre en la cotidianidad de manera informal.

4.1.1. Análisis de crédito

Según **Soto (2007)** considera que de manera general:

- Todo crédito debe pasar por una etapa de evaluación previa por simple y rápida que esta sea
- Todo crédito por fácil y bueno y bien garantizado que parezca tiene riesgo
- El análisis de crédito no pretende acabar con el 100% de la incertidumbre del futuro, sino que disminuya
- Es necesario e importante contar con buen criterio y sentido común

Aspectos necesarios en la evaluación de un crédito

- En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cualitativos como cuantitativos
- Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones
- La decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes.
- Es necesario considerar en los análisis de crédito diferentes consideraciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas.
- Después de haber realizado un análisis concienzudo del crédito es necesario tomar una decisión por lo que se recomienda escoger 4 o 5 variables de las tantas que se dieron para su elaboración
- En lo que se refiere a casos de garantía, debe tratarse en la mejor forma posible tener la mejor garantía y que tenga una relación con el préstamo de 2 a 1 esto con el fin de poder cubrir ampliamente el crédito

Operatoria del crédito

- Debe existir una solicitud de intenciones en las que se especifique claramente los requerimientos del cliente (plazo, tipo de amortizaciones, periodos de gracia, valores residuales, tasa de interés, fondos, objeto, y la forma de pago)
- Una vez aprobado el crédito es necesario elaborar el contrato correspondiente donde se establecerá claramente las obligaciones del prestatario como del ente financiero
- Se deberá establecer el calendario de pago de las amortizaciones
- Es necesario estar en completo seguimiento del crédito ya que la economía del clientes es bastante cambiante y tenemos que tener permanentemente información que nos corroboren con el crédito

Aspectos necesarios en el análisis

- Seriedad

- Simulación de capacidad de pago
- Situación patrimonial
- Garantías

Riesgo Del Crédito

Desde el punto de vista del crédito

- Riesgo como viabilidad de retorno del crédito
- Riesgo como probabilidad de pérdida
- Riesgo país o del marco institucional
- Riesgo de sector
- Riesgo financiero
- riesgo de mantenimiento de valor de la moneda Vs precios
- riesgos cambiarios (macroeconómicos –globales)
- riesgo de fluctuaciones de las tasas de interés
- riesgo de descalces de plazos
- Riesgo operacional
- riesgo de mercado
- riesgos tecnológico
- riesgo de eficiencia (costos)
- riesgos de abastecimiento
- riesgo de cobranza
- riesgo de dirección o capacidad gerencial
- Riesgo operacionales especiales
- riesgo por otorgamiento de anticipos
- riesgo de toma de posición
- riesgo de concesiones VS. Dominio de pertenencias
- riesgo por no renovación de fuente productiva
- riesgo de irregularidades del mercado
- cierres de mercado
- Riesgo de cobranza
- Riesgo de situación patrimonial

- Riesgo de seriedad y moralidad
- adulteración de información
- actos ilegales
- sobregiros reiterados
- solicitudes inusuales o excesivas
- atrasos continuos en pago de capital e intereses
- incumplimiento de contratos
- documento de favor recibidos
- compra de IVA
- Riesgo de las garantías

4.1.2. Análisis económico financiero

Alonso (2005). Consiste en demostrar los cambios expresados como porcentajes de un total significativo que permita poder efectuar comparaciones de los cambios porcentuales anuales ocurridos. Para el balance general la suma total de los activos representan el 100% y en el estado de resultado las ventas el 100% significativo.

El análisis de razones no es solo la aplicación de una fórmula a la información financiera para calcular una razón determinada, es más importante la interpretación del valor de la razón.

Padrón (2007). El análisis económico financiero es una de las exigencias de la función de control en la dirección de los procesos económicos. Como funciones generales de dirección se enuncian frecuentemente las siguientes: Organización, Planificación, Mando y Control. Para lograr el cumplimiento de estas funciones se organiza todo un sistema orgánico de trabajo que abarca varias disciplinas, donde destacan las disciplinas que garantizan el control de los procesos económicos. El Análisis Económico Financiero brinda a la dirección la herramienta necesaria para el control de la gestión empresarial y la toma de decisiones efectivas que permitan rectificar, redefinir o mejorar el curso de acción sucesivo a corto, mediano y a largo plazo.

Para definir con precisión el papel del Análisis Económico Financiero en el contexto actual de la economía debe realizarse una evaluación objetiva del tipo de relaciones económicas vigentes.

4.2. Banco

Rosenberg (2004). Empresa dedicada específicamente al negocio de la banca. Recibe fondos ajenos del público en general en depósitos, por los cuales pagan un interés, para posteriormente utilizarlos en la concesión de créditos a empresas o particulares por lo cual cobran a su vez un interés que es más elevado y cuya diferencia con lo que pagan a los depositantes es el beneficio obtenido.

Pampillón (2011). Los bancos desempeñan un papel crucial en la determinación de los niveles de vida de las economías modernas. Tienen la capacidad de recoger una parte muy importante del ahorro de la sociedad y distribuirlo entre las empresas y las familias que demandan fondos prestables para financiar sus actividades económicas. Mediante este proceso, el sector bancario puede mejorar la trayectoria del crecimiento económico, sobre todo en países que no cuentan con fuentes alternativas de financiación como son los mercados de capitales desarrollados.

Un banco se define como una institución cuyas principales operaciones consisten en recibir depósitos del público (comprar dinero) y otorgar préstamos (vender dinero). En este proceso de intermediación financiera, los bancos comerciales financian la mayoría de sus préstamos con depósitos por lo que mantienen altos niveles de apalancamiento. La naturaleza de esta operación implica transformar los pasivos en activos de tal manera que se corren varios riesgos simultáneamente. Los bancos, al conceder préstamos, afrontan lo que se conoce como riesgo crediticio (el riesgo de que no se recupere el crédito), riesgo de liquidez (vinculado a las diferencias de vencimientos entre los pasivos, que son más a corto plazo, y los activos, que suelen ser créditos a

más de un año), riesgo de tipos de interés y otros riesgos que surgen del mercado como los riesgos relacionados con la fluctuación del tipo de cambio. La combinación de estos riesgos imprime una fragilidad inherente a la actividad bancaria, que se ve exacerbada por desequilibrios macroeconómicos globales.

La mayoría de las actividades de los bancos están relacionadas con la distribución eficiente de los recursos financieros, función esencial para el desarrollo económico. Los bancos son agentes fundamentales en la financiación del capital y, por tanto, favorecen el desarrollo económico. De hecho, existe una alta correlación entre el crédito bancario y el producto interno bruto (PIB) per cápita. Los países con sectores bancarios proporcionalmente pequeños tienen niveles más bajos de desarrollo. Esta fuerte correlación es una clara señal del vínculo existente entre el desarrollo financiero y el económico.

Desde el punto de vista teórico, no queda claro en qué dirección opera la causalidad de este vínculo. El desarrollo financiero puede dar lugar al desarrollo económico al mejorar la distribución del ahorro en la economía, pero también el desarrollo económico, mediante la creación de buenas instituciones puede promover el crecimiento del sistema financiero. No obstante, estudios empíricos demuestran que un desarrollo financiero inicial más alto da lugar posteriormente a un mayor crecimiento del PIB, concluyendo que el desarrollo financiero realmente induce el crecimiento económico. Los bancos sólidos que proporcionan crédito de manera estable y poco costoso revisten gran importancia para el desarrollo.

4.2.1. Banco público

Rosenberg (2006). Es una institución de servicio de banca en la cual su principal accionista es el Gobierno Nacional.

4.2.2. Banco privado

Rosenberg (2006). Un banco privado es un banco que ofrece servicios de banca privada. Por ejemplo, estos bancos no realizan negocios de hipotecas, fusiones o adquisiciones ni disponen de cuentas corrientes. Se especializan en clientes con grandes cuentas (el saldo mínimo varía) que desean que su dinero se invierta y gestione a largo plazo.

4.2.3. Banco Nacional de Fomento

Banco Nacional de Fomento (2012). Es una entidad financiera de desarrollo, autónoma, de derecho privado y finalidad social y pública. Su funcionamiento se basa en la Ley Orgánica, Estatuto, Reglamentos y Regulaciones; y, su política crediticia se orienta de conformidad con los planes y programas de desarrollo económico y social que expida el Gobierno Nacional.

- Ley Orgánica
- Estatutos
- Reglamentos
- Regulaciones

4.3. Desarrollo económico

Rivas (2012). Transición de un nivel económico concreto a otro más avanzado, el cual se logra a través de un proceso de transformación estructural del sistema económico a largo plazo, con el consiguiente aumento de los factores productivos disponibles y orientados a su mejor utilización; teniendo como resultado un crecimiento equitativo entre los sectores de la producción. El desarrollo implica mejores niveles de vida para la población y no sólo un crecimiento del producto, por lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos. Las expresiones fundamentales del desarrollo económico son: aumento de la producción y productividad per cápita en las diferentes ramas económicas, y aumento del ingreso real per cápita

Cajas (2011). El desarrollo económico se puede definir como la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Podría pensarse al desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital. Evidentemente que los saltos cualitativos no se dan exclusivamente si se dan acumulaciones cuantitativas de una única variable, pues los saltos pueden ser incluso de carácter externo y no solo depender de las condiciones internas de un país. Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía del desarrollo

4.3.1. Teorías del desarrollo

Vélez, Martínez, Meza y Otros (2012). El Desarrollo es un tema que ha generado bastante interés tanto entre la sociedad científica como en la no científica, es por esto que actualmente existen muchísimos estudios sistemáticos referentes al Desarrollo, que van desde experimentaciones que se han hecho con seres humanos desde el nacimiento hasta la creación de extensas teorías que tratan de explicarlo. El interés que existe por este tema no es un asunto actual, este surgió desde la antigüedad. Los registros escritos de este interés se remontan desde los primeros días de la historia escrita y continua hasta nuestros días surgiendo un sin número de estudios y teorías sobre el desarrollo, elaboradas por psicólogos, biólogos, educadores, médicos entre otros. El interés en este tema surge precisamente en el intento de describir y explicar los cambios que ocurren en el hombre durante toda su vida. Sin embargo, cada una de las teorías dedicadas al Desarrollo ha planteado una definición diferente de éste, basándose en la percepción que tienen y enfocándose en ciertas áreas que integran al ser humano, pues el Desarrollo no alude a una dimensión exclusivamente, sino que es integral, pues afecta a todas y cada una de las dimensiones que conforman al ser humano. Es por esto que al estudiar cada una de estas teorías, se pueden encontrar diferencias

entre las definiciones o planteamientos, pero también convergencias entre estos. Lo cierto es que lo expuesto por cada uno es muy válido y es de gran importancia a la hora de elaborar una mirada histórica de la evolución del concepto de Desarrollo.

En realidad lo que nos interesa resaltar en este documento son aquellas teorías del Desarrollo en las que dan gran importancia al aspecto social. Por tanto hemos reunido una serie de planteamientos que incluyen lo social como factor fundamental en el Desarrollo humano: Teoría Sociocultural del Desarrollo desarrollada por Vygotsky; Teoría Psicosocial del Desarrollo propuesta por Erikson; Teoría de la Ontogénesis del comportamiento desde la Etología humana de Eibl-Eibesfeldt; El enfoque de los sistemas ecológicos de Bronfenbrenner y La Propuesta de Desarrollo a Escala Humana de Max-neef. Claro está que aunque cada uno de los autores mencionados incluye en sus teorías y propuestas sobre el Desarrollo la dimensión social, cabe destacar que exponen sus postulados desde diferentes perspectivas, por lo cual difieren en algunos puntos de sus planteamientos mientras en otros convergen, esto será examinado durante el documento.

Como se planteó anteriormente lo que se realizará a lo largo de este documento, además de exponer a grosso modo algunas Teorías sociales del Desarrollo, es tratar de describir cual ha sido la evolución del concepto de Desarrollo a lo largo de la historia resaltando los aportes de cada teoría.

La primera de ellas es una de las teorías más representativas del desarrollo social, la cual hasta nuestros días sigue ejerciendo ininterrumpidamente sus efectos, esta es La Teoría Sociocultural de Lev Vygotsky construida sobre la premisa de que los procesos psicológicos superiores han aparecido y evolucionado en el ser humano debido a la participación de este en las actividades compartidas con otros, es decir que el origen de estos procesos es de carácter eminentemente social. Esta teoría propone además, analizar el desarrollo de los procesos psicológicos superiores (entre ellos el aprendizaje) a partir de la internalización de prácticas sociales específicas, ya que, según Vygotsky, estos procesos son asimilaciones de acciones externas,

interiorizaciones desarrolladas a través del lenguaje. Algunas de las Principales características de los Procesos Psicológicos Superiores señaladas por este teórico son: que están constituidos en la vida social y son específicos de los seres humanos; regulan la acción en función de un control voluntario, superando su dependencia y control por parte del entorno; están regulados conscientemente o la necesitaron en algún momento de su constitución (pueden haberse automatizado); utilizaron durante su organización, formas de mediación, particularmente, mediación semiótica.

Vélez, Martínez, Meza y Otros (2012). Se debe tener en cuenta que Vigotsky llama internalización a la reconstrucción interna de una operación externa. Este proceso de internalización supone que los procesos psicológicos que inicialmente representan operaciones interpersonales, es decir externas, se convierten posteriormente procesos intrapersonales, representando operaciones internas. Entonces, un proceso interpersonal queda transformado en otro intrapersonal; es por esto que esta teoría argumenta que en el desarrollo cultural del niño toda función aparece dos veces: la primera a nivel social (interpsicológica) y luego en el interior del propio niño (intrapysicológica). Otra premisa de gran importancia planteada por Vygotsky es que en el ciclo de la actividad se distinguen dos tipos de mediadores: Las herramientas que actúan directamente sobre los estímulos, modificándolos y los signos, que modifican al propio sujeto y a través de éste a los estímulos. Estos instrumentos de mediación son proporcionados por la cultura y por el medio social. Si bien para Vigotsky los significados provienen del medio social externo, éstos deben ser asimilados e interiorizados por cada niño concreto. Planteamiento pilar de esta teoría es también, es la relación inseparable entre aprendizaje y desarrollo; llegando a afirmar que es el desarrollo el que sigue al aprendizaje. Para ello diferencia entre nivel de desarrollo efectivo, determinado por la capacidad de resolver independientemente un problema sin ayuda de nadie; y nivel de desarrollo potencial, determinado por la capacidad de resolver problemas bajo la guía o colaboración de otra persona. La zona delimitada por estos dos niveles es denominada por Vigotsky como Zona de Desarrollo Próximo, es precisamente en esta zona donde debe incidir el docente para que

el alumno, con la colaboración de otros alumnos o del profesor pueda efectuar aprendizajes que hagan avanzar el nivel de desarrollo efectivo y potencial.

Realmente en este documento están expuestos solamente algunos de los planteamientos Vygotskyanos, y aunque se dice que su teoría quedó inconclusa debido a su muerte prematura, sus planteamientos son abundantes y de gran riqueza para la psicología y para las demás ciencias interesadas en el desarrollo.

Vélez, Martínez, Meza y Otros (2012). Vygotsky ofreció una nueva manera de concebir el desarrollo, pues se constituye como uno de los primeros teóricos que tuvo en cuenta la dimensión social a hablar de conceptos como: procesos psicológicos superiores, aprendizaje y por supuesto desarrollo. Para él La cultura, las creencias, valores, tradiciones y habilidades del grupo social tienen un papel de gran importancia en el desarrollo de las conductas de los seres humanos y en el desarrollo de su pensamiento; viendo el crecimiento cognoscitivo como una actividad socialmente transmitida en la que los niños adquieren en forma gradual esas nuevas formas de pensamiento y comportamientos por medio de diálogos compartidos con miembros mas informados de la sociedad. Por lo tanto sus ideas conceptuales son un marco adecuado para desarrollar modelos integradores y no dicotómicos.

La segunda de las teorías expuestas es La Teoría Psicosocial del Desarrollo planteada por Erik Erikson (1950). Este teórico posee orientaciones psicoanalíticas, a pesar de esto está bastante orientado hacia la sociedad y la cultura, prácticamente, desplaza en sus teorías a los instintos y al inconsciente. En sus supuestos establece que el desarrollo funciona a partir de un principio epigenético: existen ocho estadios de desarrollo que se extienden a lo largo de todo el ciclo vital. Los progresos a través de cada estadio están determinados en parte por los éxitos o por los fracasos en los estadios precedentes. Cada fase comprende ciertas tareas o funciones que son psicosociales por naturaleza, y el no poder resolverlas adecuadamente produce ciertos conflictos, Erikson les llama crisis por seguir la tradición freudiana, aunque este término es muy amplio y menos específico.

Erikson establece muy claramente que se debe aprender que existe un balance, cada fase tiene un tiempo óptimo también. Es inútil empujar demasiado rápido a un niño a la adultez, cosa muy común entre personas obsesionadas con el éxito. No es posible bajar el ritmo o intentar protegerse a si mismos o a otros de las demandas de la vida. Existe un tiempo para cada función. Si se atraviesa bien por estadio, se adquieren ciertas virtudes o fuerzas psicosociales que ayudarán en el resto de los estadios que se presenten en la vida. Por el contrario, si no se resuelven satisfactoriamente, se pueden desarrollar mal adaptaciones o malignidades, así como poner en peligro el desarrollo faltante. De las dos, la malignidad es la peor, ya que comprende mucho de los aspectos negativos de la tarea o función y muy poco de los aspectos positivos de la misma, tal y como se presentan en las personas desconfiadas. La mal adaptación no es tan mala y comprende más aspectos positivos que negativos de la tarea, como las personas que confían demasiado

4.3.2. Desarrollo organizacional

Rivas (2012). Es un esfuerzo libre e incesante de la gerencia que se vale de todos los recursos de la organización con especialidad el recurso humano a fin de hacer creíble, sostenible y funcional a la organización en el tiempo. Dinamiza los procesos, crea un estilo y señala un norte desde la institucionalidad.

Se define como un esfuerzo: (a) planeado, (b) que cubre a la organización, (c) administrado de desde la alta dirección (d) que incrementa la efectividad y la salud de la organización, mediante (e) la intervención deliberada en los procesos de la organización utilizando el conocimiento de las ciencias de la conducta.

El punto de partida del desarrollo organizacional es la credibilidad, la organización debe propender por una condición en la cual llegue a ser creíble en sus procesos, en sus productos y servicios. Creíble para sus clientes

externos e internos; una credibilidad que no se agota en la puesta en marcha y terminación de un proceso, sino que pervive con la continuidad de la empresa, y se acrecienta en el tiempo.

4.4. Crecimiento económico

Huayamave (2012). El crecimiento económico es la sumatoria de muchas variables macroeconómicas que convergen para producir un efecto de estabilidad, bienestar y desarrollo para la sociedad que disfruta del mismo. Puedo añadir que la unión de mucho trabajo, inversión, producción, empleo y consumo contribuye al desarrollo económico y por ende al bienestar.

A nivel del Ecuador el tema del crecimiento económico forma parte de la misión del Banco Central, que en su razón institucional dice: "Garantizar el funcionamiento del régimen monetario de dolarización e impulsar el crecimiento económico del país", haciendo una clara alusión a la importancia que tiene para esta institución del estado el logro de esta variable y por ende su consecución. Además el Banco Central del Ecuador ha desarrollado una agenda estratégica, que enlaza y apoya las acciones gubernamentales, sobre la base de cuatro pilares:

1. Crecimiento económico
2. Productividad y Competitividad
3. Nueva arquitectura financiera ecuatoriana
4. Inserción del país a la economía globalizada

La aceptación de estos cuatro pilares se ha dado en razón que todos deben estar estrechamente entrelazados, y que con la dolarización un crecimiento económico sostenido se logra con una alta productividad y competitividad, aplicando una adecuada arquitectura financiera y una inserción del Ecuador a la economía globalizada.

Por dos siglos aproximadamente el tema del crecimiento económico ha cobrado mucha importancia entre los pensantes y estudiosos de la economía. La importancia de su estudio radica en la gran relación que tiene con otras variables macroeconómicas, respecto de la conducción de las políticas económicas y por su impacto sobre el bienestar presente y futuro de las personas. Otro asunto de gran implicación es el crecimiento en términos reales, que contribuye a mejorar los estándares de vida de la población, los estándares de crecimiento y las tasas que lo miden varían de un país a otro, dando diferentes estándares de vida de una población a otra.

Estos estándares de vida son cuantificados por la tasa de crecimiento del producto, que mide el desarrollo y la riqueza de un país de un período hacia otro. De la misma manera permite realizar la comparación entre diferentes períodos y entre varias economías.

4.5. Comercio

Reyes (2012). El Comercio es una actividad de intercambio y aproximación con propósito de lucro."

El Comercio abarca la actividad de aproximación o intermediación con propósito de lucro, actividad que realizan en forma habitual o profesional las personas o instituciones llamadas comerciantes.

La Legislación Mercantil enumera la serie de actos de comercio que llevan el propósito de lucro y que forman, en conjunto, lo que se llama *Comercio*

4.5.1. Clasificación del comercio

Reyes (2012). Atendiendo a las diferentes circunstancias en que se realiza, el Comercio se clasifica de la manera siguiente:

- a. Comercio Interior, es el que se realiza entre personas físicas o morales que residen dentro de un mismo país.
- b. Comercio Exterior, es el realizado entre personas que viven en distintos países, quedando dentro de este grupo el Comercio Internacional, que es el que se realiza entre los gobiernos de diferentes naciones.
- c. Comercio Terrestre, esta actividad se rige por una rama del mismo Derecho Mercantil denominada Derecho Mercantil Terrestre.
- d. Comercio Marítimo, esta actividad también tiene una rama especial por la cual se rige dentro del Código de Comercio, rama que se denomina Derecho Mercantil Marítimo.
- e. Comercio al por mayor o al mayoreo, es el que se realiza en gran escala siempre entre fabricantes y distribuidores, quienes después revenderán los productos a los consumidores.
- f. Comercio al por menos o al menudeo, generalmente consiste en la venta de los productos al consumidor.
- g. Comercio por cuenta propia, es el que realizan los comerciantes cuando son propietario de los productos que venden, por haberlos adquiridos para tal fin.
- h. Comercio en comisión o por cuenta ajena, es el que realizan los comisionistas o consignatarios, que se dedican a vender productos que no son de su propiedad, sino que se los han encomendado en comisión o en consignación, por cuyas operaciones de venta reciben una comisión previamente establecida entre comisionistas y comitente.

4.6. Concesión de crédito

Pampillón (2011). Habida cuenta de que son pocas las fuentes alternativas de financiación, el desarrollo y la estabilidad del sector bancario resultan cruciales para lograr una senda estable de crecimiento económico. Cuando los mercados de capitales están poco desarrollados, son los bancos los que absorben casi toda la responsabilidad de identificar proyectos de inversión seguros y rentables que necesiten capital, y de suministrarles ese capital. Pero si se carece de una tecnología eficiente de distribución del capital, no se

emprenderán proyectos rentables y se verá impedido el crecimiento económico.

La estabilidad del proceso de suministro de crédito también es fundamental para el desarrollo porque los proyectos rentables a largo plazo exigen un acceso continuo a fuentes de financiación. Si se interrumpe la oferta de crédito puede obstaculizarse la inversión, el crecimiento y de ahí la prosperidad de la economía. No es de sorprender que los países con mercados de crédito más desarrollados registren tasas más elevadas de crecimiento económico y una menor volatilidad en respuesta a diversos tipos de shocks. Desde esta perspectiva, las políticas que dan mayor capacidad a los bancos para suministrar crédito y manejar adecuadamente los riesgos resultan primordiales para aprovechar los beneficios potenciales de los mercados crediticios a fin de asegurar la distribución eficiente del crédito y el crecimiento económico.

4.7. Economía

Samuelson (2001). El objeto de la Economía es estudiar la correcta distribución de los recursos escasos para satisfacer las necesidades del ser humano (una definición más amplia es: la ciencia social que estudia los procesos de producción, comercialización, distribución y consumo de bienes y servicios escasos para satisfacer las necesidades ilimitadas de las familias, las empresas y los gobiernos). En otras palabras, analiza las decisiones relacionadas entre los recursos de los que se dispone (son de carácter limitado) y las necesidades que cubren (de carácter ilimitado aunque jerarquizadas), de los individuos reconocidos para tomar dichas decisiones. El objeto de la economía es muy amplio, abarcando el estudio y análisis de los siguientes hechos

- La forma en que se fijan los precios de los bienes y de los factores productivos como el trabajo, el capital y la tierra y cómo se utilizan para asignar los recursos.

- El comportamiento de los mercados financieros y la forma en que se asigna el capital en la sociedad.
 - Las consecuencias de la intervención del Estado en la sociedad y su influencia en la eficiencia del mercado.
 - La distribución de la renta y propone los mejores métodos de ayuda a la pobreza sin alterar los resultados económicos.
 - La influencia del gasto público, los impuestos y el déficit presupuestario del Estado en el crecimiento de los países.
 - Como se desarrollan los ciclos económicos, sus causas, las oscilaciones del desempleo y la producción, así como las medidas necesarias para mejorar el crecimiento económico a corto y a largo plazo.
- El funcionamiento del comercio internacional y las consecuencias del establecimiento de barreras al libre comercio.
 - El crecimiento de los países en vías de desarrollo

4.8. Economía Ecuatoriana

El texto de la Constitución Ecuatoriana asume una definición sustantiva de economía, que podemos resumir como el sistema de instituciones, valores, normas y prácticas que organizan los procesos de producción, distribución, circulación y consumo dentro de un malla de relaciones de cooperación de los trabajos humanos entre sí y con la naturaleza y cuyo sentido es la reproducción y desarrollo de la vida, es decir a) la generación de las condiciones materiales para el sustento o la subsistencia de todos y b) la reproducción intergeneracional ampliada de la vida. **Asamblea Nacional (2008).**

El Sumak Kausay es la forma que asume esa reproducción ampliada de la vida en la Constitución ecuatoriana. Esto implica orientar el sistema económico de manera que permita lograr cuatro equilibrios:

1. El equilibrio de los seres humanos consigo mismo;
2. El equilibrio entre los seres humanos;

3. El equilibrio de los seres humanos con la naturaleza; y,
4. El equilibrio entre las comunidades de seres humanos.

El logro de estos equilibrios requiere una adecuada institucionalización de lo económico, combinando cinco principios:

1. Subsistencia por la propia producción
2. Reciprocidad
3. Redistribución
4. Intercambio
5. Planificación

4.9. Sectores económicos

Dependiendo del aspecto de la realidad que interese estudiar, se pueden utilizar distintos criterios para realizar las clasificaciones sectoriales atendiendo en algunos casos, el nivel de desarrollo de un país, a los agentes que intervienen y otro, al tipo de actividades o al lugar en el que se realizan las actividades. **Fernández (2008)**

Tradicionalmente y siguiendo la clasificación de C. Clark, para estudiar el nivel de desarrollo de un país se divide la producción económica en tres grandes sectores:

1. Sector Primario
2. Sector Secundario
3. Sector Terciario

Atendiendo al sujeto de actividad se dividen en:

1. Sector Privado, y
2. Sector Público.

De acuerdo con el origen geográfico:

1. Sector Exterior, y
2. Sector Interior.

4.10. Sector real de la economía

Se relaciona con la producción total de bienes y servicios finales del País en un plazo determinado.

El sector real se puede definir como una agrupación de actividades económicas dentro de las cuales se encuentran las del sector primario, las del sector secundario y algunas actividades del sector terciario. **Leandro (2010).**

4.10.1. Sector primario o agropecuario

Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial.

4.10.2. Sector secundario o industrial

Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.

Se divide en dos sub-sectores: industrial extractivo e industrial de transformación:

Industrial extractivo: extracción minera y de petróleo.

Industrial de transformación: envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, etc.

4.10.3. Sector terciario o de servicios

Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc.

Es importante aclarar que no todas las actividades del sector terciario se incluyen en el sector real. Actividades como el comercio están incluidas, sin embargo, los servicios financieros no son parte del sector real. Según lo anterior, se podría decir que al sector real pertenecen todos los sectores económicos, exceptuando el sector financiero y monetario.

4.11. Tasas de interés

Para la medición financiera de las actividades empresariales, es vital conocer las tasas de interés, con esta tasa se calcula el monto de interés a pagar a quien provee el dinero, este pago es la compensación que se le da al que posee los fondos por el riesgo asumido al prestarlo a un tercero (**León, 2007**).

Cuando la tasa de interés se encuentra dentro de los plazos de pago, se llama interés compensatorio. Pero, cuando el pago ya está vencido, no sólo se cargan los intereses compensatorios, sino un interés moratorio, que se aplica a la deuda impaga. Es por ello que los créditos impagos crecen en valor de una manera más rápida, puesto que soporta ya dos costos: la compensación normal y las moras por el no pago (**León, 2007**).

4.11.1. Interés simple

La tasa de interés puede ser simple, cuando lo que cobramos no se va acumulando con el tiempo, es decir el monto de la deuda no suma en cada período los intereses impagos (**León, 2007**).

Fórmula general del interés simple:

$$F = P[1 + (n \times i)]$$

Nomenclatura:

F = Valor futuro, expresado en unidades monetarias

P = Valor actual o presente, en unidades monetarias

i = Tasa de interés por período de interés

n = Período de capitalización, unidad de tiempo, años, tiempo, diario...

4.11.2. Interés compuesto

La tasa de interés puede ser compuesta, si para ello consideramos que el interés de cada período se suma a la deuda, de modo que sobre este saldo se aplica un nuevo interés. En la práctica esta tasa es la que usan las entidades financieras diversas (**León, 2007**).

Fórmula general del interés compuesto:

$$F = P(1 + i)^n$$

Nomenclatura:

F = Valor futuro o cantidad de dinero denotada como futuro

P = Cantidad de dinero denotada como presente

n = Período de capitalización, unidad de tiempo, puede expresarse en años, meses, días

i = Tasa de interés por períodos de interés, puede ser: anual, mensual, diario, llamado.

Existen dos tipos de tasas de interés:

1. **La tasa pasiva o de captación:** es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado:
2. **La tasa activa o de colocación:** es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la tasa de intermediación financiera que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad.

La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación. **Cachanosky (2007).**

Dado que el proceso económico acontece principalmente a través del intercambio indirecto con la participación del dinero, la manifestación más clara del interés originario es a través de la tasa de interés sobre préstamos monetarios.

El modelo o esquema del mercado en equilibrio no permite analizar correctamente el proceso económico, ya que supone que el dinero es neutral, lo cual no es posible. Si la relación entre la demanda y oferta de efectivo se altera, los cambios producirán un movimiento del sistema de precios de forma desproporcionada según las nuevas preferencias de los individuos. Estos cambios alterarían la *data* del mercado y, por lo tanto también se modificarán las tasas de interés. La nueva situación de equilibrio a la que la economía

tendería será distinta a la anterior, lo que no sucedería si el dinero fuese neutral.

La tasa de interés del mercado de dinero o de préstamos monetarios no está formada únicamente por el fenómeno del interés originario o la preferencia temporal. El banquero es, también, un empresario y especulador del futuro, por lo que la tasa de interés que pida por sus préstamos debe cubrir su actividad empresarial, sus expectativas respecto a la incertidumbre sobre el futuro, y además el interés originario. La tasa de interés es un fenómeno complejo que se forma con varios componentes, uno de los cuales corresponde a la preferencia temporal, que es el interés neto.

El banquero tampoco posee la certeza absoluta de la devolución del préstamo, puede haber condiciones o características del préstamo o contrato que lleven a alterar la tasa de interés. En resumen, el banquero sólo prestará dinero si la tasa de interés cubre su preferencia temporal más todos los otros componentes que conforman el costo de oportunidad.

4.11.3. Tasa de interés activa

León (2007). Es el precio que un individuo paga por un crédito o por el uso del dinero (no es en sí el precio del dinero).

Es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado:

La tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad.

4.11.4. Tasa de interés pasiva

León (2007). Es el rendimiento por retener un instrumento financiero en vez de dinero. Representa el rendimiento que el intermediario paga a los propietarios de los fondos o capital prestado

4.12. Cartera vencida

López (2007). Entendida como la parte de los documentos y créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento. (...) en las organizaciones grandes también se presenta este problema, el efecto que tiene en la microempresa es mayor dado que no tiene el respaldo económico para resolver en el corto plazo la falta de liquidez.

Evidentemente el problema de cartera vencida surge principalmente cuando una empresa ofrece crédito a sus clientes sin el análisis adecuado de sus políticas de crédito y/o de la falta de control y vigilancia de la cartera. Sin embargo, también existe un riesgo independiente a la capacidad de la empresa para fijar sus políticas de crédito y cobranza representado por condiciones circunstanciales y particulares del cliente que resultan en el vencimiento del crédito. A pesar del riesgo que el otorgamiento de crédito representa en términos de costos, es una política necesaria porque apoya y estimula las ventas y, logra el desarrollo de negocios en el mediano y largo plazo con el cliente.

4.13. Cartera castigada

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile (2011). Categoría que agrupa a todos los créditos insolutos, después de agotadas las gestiones de cobro ejercidas por todas las instancias del Banco que participan en esta gestión. Contablemente significa reconocerlas como pérdida.

4.14. Crédito

Cooperativa 29 de octubre (2005). El crédito constituye un producto creado por los bancos comerciales a través de préstamos y descuentos de efectos, concedidos con o sin garantías subsidiarias.

4.15. Crédito bancario

Briceño (2008). Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

El Crédito bancario es una de las maneras mas utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Ventajas

- Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.
- Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas

- Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.
- Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

4.15.1. Crédito agrícola

Rosenberg (2006). El objetivo de esta línea de crédito es financiar capital de trabajo, para la instalación, mantenimiento y cosecha de los diferentes cultivos, por ejemplo: arroz, algodón, maíz, piña, cacao, etc.

4.15.2. Crédito comercial

Briceño (2008). Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos..

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar v por ellas en un plazo corto determinado, las aceptaciones comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro, los pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía

se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

4.15.3. Crédito de consumo

Cooperativa 29 de octubre (2005). Es un crédito que se otorga a todas las personas que trabajan en empresas públicas y privadas que tengan un año de estabilidad laboral, siendo la finalidad de la institución el satisfacer las necesidades financieras de los trabajadores que perciben rentas fijas mensuales, generando una cartera dispersa y de bajos montos.

4.15.4. Crédito hipotecario

Anguita (2008). Contrato por el que una entidad financiera (Banco, Caja de ahorros...) concede una línea de financiación, o préstamo hipotecario, a un titular de la que éste puede ir disponiendo cantidades, según sus necesidades.

Esta es una de las principales diferencias con respecto a un préstamo convencional (donde la cantidad inicial es fija y sólo hay una entrega de dinero por parte de la entidad). El titular debe devolver la cantidad prestada en los plazos y condiciones pactadas entre las partes.

En el caso de que el beneficiario incumpla, la entidad puede ejecutar el bien hipotecado ante un juez para saldar la deuda. El crédito se formaliza en escritura pública para poder ser inscrito en el Registro de la Propiedad

4.15.5. Crédito prendario

Eco-finanzas (2008). Es una operación activa de crédito mediante la cual se presta a una persona llamada prestatario una cantidad de dinero equivalente a un tanto por ciento del valor de mercancías, valores mobiliarios o créditos en libros que entrega el propio prestatario en garantía, otorgando éste además un

pagaré en el que se obliga a devolver el préstamo más los intereses, en una fecha determinada

4.15.6. Crédito quirografario

Eco-finanzas (2008). Quirografario, quiere decir “estructura a mano” Por tanto en estos préstamos no existe de por medio ninguna garantía real o tangible, sino sólo la que representa la solvencia moral y económica de las personas que suscriben los pagarés igualmente se les conoce con el nombre de préstamos directos. El préstamo quirografario o directo se define como sigue: Es una operación activa de crédito por virtud de la cual un banco entrega cierta cantidad de dinero a una persona llamada prestatario y ésta se obliga mediante la firma de un pagare, a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los intereses estipulados.

4.16. Línea de crédito

Briceño (2008). La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Es importante ya que el banco esta de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Ventaja

- Es un efectivo "disponible" con el que la empresa cuenta.

Desventajas

- Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.
- Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.
- Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho

4.17. Garantía

Rosenberg (2004). Es el respaldo con que el deudor asegura el cumplimiento de una obligación, facilitando así la obtención de un préstamo o concesión. Las garantías pueden ser reales, cuando están constituidas por bienes (generalmente inmuebles) y activos de diverso tipo, o pueden consistir en avales y fianzas que obtiene el prestatario.

4.18. Rentabilidad

Preve (2010). La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario.

V. MATERIALES Y MÉTODOS

5.1. Localización

La presente investigación se realizó en el Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo, localizada en la calle 7 de Octubre y Quinta esquina, cantón Quevedo provincia de Los Ríos.

5.2. Materiales

En este trabajo se emplearon los siguientes equipos y materiales

Materiales y equipos	Cantidad
• Computadora de escritorio	1
• Computadora portátil	1
• Copias de la investigación	200
• Copias de textos y artículos	200
• Anillados	4
• Memory flash	1
• CD	3
• Calculadora	1
a. Cuaderno	2
b. Textos para la investigación	7

5.3. Métodos

Método Descriptivo

A través de este método se realizó el análisis del comportamiento de los montos y beneficiarios de los créditos entregados, tratando de determinar el

grado de relación y correspondencia entre las finanzas de la actividad comercial y la utilización de los préstamos en inversiones que impulsan el crecimiento de la actividad.

Deductivo

Este método permitió determinar que los hechos económicos y financieros, manifestados en las variables: crédito, desarrollo y crecimiento del comercio son de carácter general y tienen un efecto comparativo recurrente en cada uno de los sectores económicos y en la sociedad en general del cantón Quevedo.

Analítico

A través de este método se identificaron las variables más influyentes en las variaciones de los montos invertidos, tasa de crecimiento y participación y desarrollo del sector comercial.

Este método contribuyó con proceso investigativo, proporcionando las herramientas de análisis que permitieron alcanzar los resultados y las conclusiones más importantes de la investigación.

Método Experimental

Permitió establecer con precisión el principio de la relación causa efecto, entre créditos concedidos y crecimiento económico del sector y así poder establecer los fenómenos, producidos por las inversiones efectuadas a través del Banco Nacional de Fomento.

5.4. Técnicas e instrumentos de investigación

En esta investigación se emplearon modelos matemáticos y estadísticos que permitieron alcanzar los objetivos planteados.

La investigación a desarrollarse tuvo como base la información de fuente secundaria obtenida de la página web del Banco Nacional de Fomento y de fuente primaria a través de encuestas al sector comercial del cantón Quevedo.

Para determinar la muestra de la población investigada se tomó como base la proyección de la población del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en cuanto a la población de unidades comerciales existentes en Quevedo.

Por información obtenida del INEC a través del programa Redatam hasta el año 2010 en Quevedo existían 1484 comercios, desarrollando actividades al por mayor y menor, asumiendo una tasa de crecimiento del 5% anual, tal como ha crecido la economía, se tienen para el año 2012, 1636 establecimientos.

Con los datos anteriores y aplicando la siguiente fórmula y un grado de confiabilidad del 95%, se tiene:

$$n = \frac{N}{E^2(N-1)+1}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo

E = Error de muestreo 0.05 (5%)

Desarrollo:

$$n = \frac{1636}{0.05^2(1636-1)+1}$$

$$n = 322$$

VI. RESULTADOS

6.1. Teórica económica sobre el crédito y el desarrollo

Joseph A. Schumpeter¹ empezaba describiendo los ciclos económicos “normales” aquellos que no sufrían sino alteraciones menores que no eran capaces de modificar en lo absoluto la corriente circular del ciclo económico sino en periodos de tiempo muy largos, éstos cambios se caracterizaban porque en su momento no diferían ni estaban desconectados de los ciclos económicos anteriores, sino que más bien estaban estrechamente relacionados con ellos.

Describía a los productores, desde los más rudimentarios como los labradores, o los panaderos, que decía actuaban movidos por la experiencia de saber cuánto producir, y de qué manera hacerlo para así obtener la mayor ventaja. Éstos productores vivían cada uno en su periodo económico de los bienes que habían producido en el anterior, estos mismos periodos los habían introducido en una red de conexiones que se han ido creando durante un largo periodo de tiempo durante dicha corriente circular, es decir, el productor actuará movido por la experiencia “de forma semi-inconsciente y por la fuerza de la costumbre”.

Este ciclo económico circular se caracteriza porque los individuos producen lo que consumen y consumen lo que necesitan, es decir la producción sigue a las necesidades de dichos individuos, además aquí los avances tecnológicos se

¹ **Joseph Alois Schumpeter** (Trest, Moravia, 8 de febrero de 1883 - Taconic, Salisbury, EE. UU., 8 de enero de 1950) fue un economista austro-estadounidense, ministro de Finanzas en Austria entre 1919 y 1920. estudió en la Universidad de Viena. Fue pupilo de Friedrich von Wieser. Enseñó Economía durante varios años en las universidades de Viena, Czernowitz (actual Chernovtsi, Ucrania), Graz y Bonn a partir de 1909. Fue profesor de la Universidad de Harvard desde 1932. Se destacó por sus investigaciones sobre el ciclo económico y por sus teorías sobre la importancia vital del empresario, subrayando su papel en la innovación que determinan el aumento y la disminución de la prosperidad. Popularizó el concepto de destrucción creativa como forma de describir el proceso de transformación que acompaña a las innovaciones. Sus principales obras son: *Teoría del desarrollo económico* (1912), *Los ciclos económicos* (1939), *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942) y *La historia del análisis económico* (póstuma, 1954).

sitúan en base a lo que dicte la economía, la tecnología está subordinada al elemento económico, así señala: “Las combinaciones económicas y tecnológicas no coinciden, por ocuparse las primeras de los medios y necesidades existentes, las últimas de la idea básica de los métodos. El objeto de la producción tecnológica está determinado por el sistema económico; la tecnología solamente crea métodos productivos para los bienes ya demandados. La realidad económica no lleva los métodos a su conclusión lógica, haciéndolos perfectos desde el punto de vista tecnológicos, sino que subordina la ejecución a los punto de vista tecnológicos”

Schumpeter observó la conducta ociosa de los directivos de las empresas o negocios, afirmando que su capacidad de decisión se limitaba exclusivamente a dirigir e inspeccionar el trabajo ejecutor, sobre decidir el método y la cantidad que ha de producirse., ya que en todos los trabajos se presenta la necesidad de tomar decisiones de éste tipo, pero en lo que radicaba su crítica era en la manera de tomar estas decisiones, ya que afirmaba que se hacía mediante los conocimientos ya adquiridos, lo hace en base a hechos ya observados y experiencias dadas anteriormente, especialmente mediante aquellas conductas observadas de demanda de sus clientes, esta clase de individuos solo se limita a sacar conclusiones de situaciones que ha observado anteriormente, así le otorgaba entonces la misma categoría a esta clase de directivos que la de un simple empleado que solamente se limita a obedecer órdenes ,la diferencia entre éstos dos, las concedía más que a nada a principios de orden sociológico que económico.

Así pues, Schumpeter denominaba a ésta fase pasiva de la economía como “corriente circular de la vida económica”

Por tanto, existe un proceso de cambio en la vida económica, que no está caracterizado por ser estático, en donde los cambios no ocurren solamente dentro del origen externo de la vida económica sino desde el origen interno de la misma, es decir fenómenos que no han sido impulsados por los cambios del

mundo que los rodea, cuando esto sucede las explicaciones de dicho desenvolvimiento deben buscarse fuera del grupo.

Entonces podremos entender los procesos de desenvolvimiento como procesos dinámicos de la vida económica que han sido motivados por factores externos de la vida económica misma, que no son habituales dentro de las relaciones productivas ni de comercio y que traen consigo alteraciones en los procesos de desenvolvimiento subsiguientes, es importante señalar que éstos mismos procesos de desenvolvimiento crearán las condiciones necesarias para el siguiente proceso., “el desenvolvimiento en nuestro sentido, es un fenómeno característico, totalmente extraño a lo que puede ser observado en la corriente circular, o en la tendencia al equilibrio. Es un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente, alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad. Nuestra teoría del desenvolvimiento no es sino el estudio de éste fenómeno y los procesos que lo acompañan”.

A éste respecto y en contra de lo que sucedía en la corriente circular de la vida económica, Schumpeter planteaba que las alteraciones espontáneas y discontinuas que tenían lugar dentro del desenvolvimiento económico no estaban determinadas por los gustos ni las necesidades de los consumidores, sino que su origen tenía cabida dentro de la vida comercial e industrial.

La teoría del desenvolvimiento económico de Schumpeter no está orientada del lado de la demanda, ya que él afirmó que las innovaciones en el sistema económico no eran producto de las nuevas necesidades que surgieran de los consumidores, ya que según decía la espontaneidad en las necesidades de los consumidores es generalmente pequeña. No negó la presencia del nexo de que pudiese ocurrir que un cambio repentino en los datos fuera necesario debido al cambio de los gustos de los consumidores, pero solo lo consideraba como una coyuntura de motivo u oportunidad que no representaba mayores problemas ni tampoco daba pie a un ciclo de desenvolvimiento económico real según su tratamiento.

El desenvolvimiento económico se caracteriza pues, por la puesta en práctica de nuevas combinaciones de medios productivos, los casos que entrarían dentro de éste concepto serían los siguientes:

- a. La introducción de un nuevo producto o de una nueva calidad de un producto ya existente.
- b. La introducción de un nuevo proceso de producción.
- c. La apertura de un nuevo mercado.
- d. El desarrollo de una nueva fuente de insumo.
- e. Los cambios en la organización industrial.

Las combinaciones nuevas, decía Schumpeter no tenían que ser generadas precisamente por las personas que controlan el proceso productivo viejo que será reemplazado por el nuevo, sino que generalmente estas nuevas combinaciones son llevadas a cabo en nuevas empresas que comenzaban a producir por su lado, la coexistencia de las nuevas combinaciones con las antiguas solo sucede en economías que no están en constante cambio como por ejemplo las economías socialistas. A éste respecto Schumpeter se manifestaba a favor de los monopolios como forma de consolidar las nuevas combinaciones: “Y si la economía de competencia se rompe por la constitución de grandes combinaciones, como ocurre hoy día cada vez en mayor grado en todos los países, entonces esto debe hacerse cada vez más cierto de la vida real, y la realización debe convertirse en mayor medida en el asunto interno de un solo cuerpo económico. La diferencia hecha de ésta manera es suficientemente grande para servir de línea de demarcación entre dos épocas de la historia social del capitalismo”

Otra cuestión sumamente importante es el medio de financiación para llevar a cabo estas nuevas combinaciones.

Dentro de la teoría de Schumpeter, no se supone que los medios de producción utilizados en las combinaciones antiguas deben ser eliminados, ni

que las nuevas combinaciones sean llevadas a cabo con medios de producción que no estuvieran utilizados anteriormente.

La puesta en práctica de nuevas combinaciones se realizará por lo general con los antiguos medios de producción, esto implica que las dichas nuevas combinaciones se realicen con estos medios de producción utilizados en combinaciones anteriores pero utilizadas de distinta forma y en hacer cosas nuevas con ellos.

Este razonamiento opera de manera un poco más compleja y da lugar a postulados más amplios. Es importante señalar también, que los que ya posean medios de producción pueden utilizar estos mismos medios para introducir nuevas combinaciones, es decir pueden obtener medios productivos a cambio de los que utilizaron en combinaciones anteriores, sin embargo aquel no que no hubiese obtenidos rendimientos en combinaciones anteriores y se viese imposibilitado para adquirir nuevos medios de producción gracias a sus rendimientos anteriores puede recurrir al crédito como fuente de financiamiento, como señala Schumpeter: **“El talento de la vida económica cabalga sobre el corcel de sus deudas”** cuando esclarece la fundamental importancia que existe entre el crédito y la realización de innovaciones, la función de proveer éste crédito se la imputó directamente a los capitalistas.

Sumamente importante es, señalar el fundamental papel que Schumpeter imputó al crédito, para él este era el principal impulsor de la realización de nuevas combinaciones; éste mismo es el que había llegado a ocupar el lugar de los capitalistas, es el que “hace posible la realización de nuevas combinaciones, y parece como si autorizara a los hombres en nombre de la sociedad a realizarlas. Es el ephor de la economía de cambio”

El tercer elemento clave de la teoría schumpeteriana es el concepto de empresa y empresario.

Empresa en el sentido estricto, en éste análisis se refiere concretamente a la realización de nuevas combinaciones.

Empresario por su parte tiene una connotación mucho más amplia que la de un hombre de negocios o dueño de una empresa.

Un empresario es todo aquel individuo que lleva a cabo nuevas combinaciones no importando si estos individuos son dependientes o empleados de una compañía, sin distinción si son directores, administrativos. La distinción que se realiza entonces entre empresario y capitalista es bastante clara; el capitalista es también el accionista, aquel que soporta los riesgos, aquel propietario de los medios de producción del capital del dinero, explícitamente éstos riesgos no recaen sobre el empresario, ya que éste accionista no dispone de poder para hacer sentir su influencia en la dirección de la compañía y solo se limita a participar de sus ganancias.

El espíritu promotor del empresario en sí, es muy diferente al de un accionista, un directivo o un gerente. El espíritu promotor es una cualidad capaz de imaginar y vislumbrar posibilidades para la innovación, movilizar los recursos necesarios y velar por el desarrollo exitoso de los mismos. “solamente se es empresario cuando se llevan efectivamente a la práctica nuevas combinaciones” y se pierde el carácter en cuanto se ha puesto en marcha el negocio; cuando se empieza a explotar igual que los demás explotan el suyo” . La diferencia fundamental entre un empresario y un individuo que actúe dentro de la corriente circular acostumbrada es, la forma de enfrentarse a una nueva tarea. El individuo medio, mientras se encuentre dentro de la corriente circular actuará simple y sencillamente movido por su habilidad y experiencia, pero cuando se enfrente a una nueva tarea requerirá de una guía ya que con todas las incógnitas a las que se enfrenta al encontrarse con datos y procesos no familiares, le es difícil avanzar.

En consecuencia, al describir la corriente circular, debemos tratar las combinaciones de medios de producción, como datos, exactamente en la

misma que las posibilidades naturales, y admitir solo pequeñas variaciones marginales que pueda realizar cada individuo para adaptarse a los cambios del ambiente económico sin desviarse sustancialmente de las líneas familiares.

En consecuencia, la realización de nuevas combinaciones es también una función especial, y el privilegio de un tipo de hombres que son mucho menos numerosos que aquellos que disponen de la posibilidad “objetiva” de hacerlo. Los empresarios pertenecen, por tanto, a un tipo especial”.

Las cuestiones de simple dirección no son algo que atañe a los empresarios e innovadores reales, ya que las tareas de dirección solo consisten en distribuir las tareas entre los individuos, mantener la disciplina y cumplir con una serie de rutinas preestablecidas, comparable según Schumpeter al servicio de atender una máquina.

Las características del liderazgo son muy distintas ya que sus tareas contemplan actuar fuera de los límites de una rutina. A esto se añade que el individuo tendrá que enfrentarse con una serie de reticencias por parte de la sociedad en la que desee emprender algo nuevo, como por ejemplo impedimentos legales o incluso políticos a su vez señala algunos otros como lo son aquellos grupos que pudieran verse amenazados por la innovación, y en la dificultad que radica ganarse la confianza de los consumidores.

A su vez hay que distinguir de aquellos que innovan y aquellos que lideran., ya que para el tratamiento de Schumpeter éstas innovaciones carecen de importancia cuando no hayan sido puestas en práctica, y la aplicación de cualquier mejora e innovación en los procesos productivos, es entonces tarea de los líderes y empresarios., aunque los empresarios pueden llegar a ser inventores, esto será más que por coincidencia y no por naturaleza. Los empresarios son en sí “los que conducen los medios de producción a nuevos caminos (...) también conduce en el sentido de que lleva a otros productores tras de sí.

Desde su punto de vista, el empresario no busca en sí la ganancia, esta sería para él una combinación secundaria, sus actuaciones en materia de innovador no responden a la búsqueda de la maximización de la ganancia, ni el éxito económico, simplemente es el gozo creador de hacer las cosas y de ejercitar la energía y el ingenio así expresado en palabras de Schumpeter.

Este individuo encuentra el gozo en la aventura y en el verse obligado de realizar modificaciones y alteraciones.

Este emprendedor, innovador y líder es en el que Schumpeter basa su análisis, aquel del cual no se atreve a hacer una descripción psicológica detallada, sin embargo lo sitúa en un punto privilegiado como impulsor del avance económico al cual la voluntad de conquista, el impulso de lucha, de manifestarse como superior a los demás y de lograr el éxito por el éxito mismo y no por sus frutos lo hacen considerar el resultado financiero como una cuestión de tipo secundario.

En las ideas seminales de Schumpeter, está el germen de una discusión importante relacionada con el origen de la innovación.

Al respecto, han sido cruciales tres temas: 1) el papel de la oferta del conocimiento científico y tecnológico en el proceso de innovación; 2) la relación entre el mercado y la generación de innovaciones, y 3) la relación entre el tamaño de las empresas y su propensión y efectividad para innovar.

6.2. Montos de créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento al sector comercial en el año 2011

En el cuadro 1, se puede apreciar que la sucursal Quevedo entregó USD 70,223,282 equivalentes a 28648 créditos durante todo el año 2011 para financiar las distintas actividades económicas que se realizan en el cantón.

Del total entregado, USD 61,159,458, corresponden a créditos originales y USD 9,063,824 a renovaciones de créditos.

El crecimiento ha sido constante, siendo una de las entidades que entrega mayores cantidades de dinero por préstamo dentro de la zonal Santo Domingo.

Cuadro 1. Sucursal Quevedo, crédito original, renovado y total. Enero - Diciembre del 2011 en dólares

Meses	Original		Renovado		Total	
	n°	Total USD	n°	Total USD	n°	Total USD
enero	153	733034	27	150865	180	883899
febrero	385	1527039	69	391564	454	1918603
marzo	602	2410836	107	564020	709	2974856
abril	874	2943794	118	611801	992	3555595
mayo	1321	3823958	128	648109	1449	4472067
junio(*)	1801	4775741	153	774620	1954	5550361
julio	2402	5793997	165	795422	2567	6589419
agosto	2940	6524872	178	857451	3118	7382323
septiembre	3559	7751946	189	1052181	3748	8804127
octubre	3971	8147521	193	1072597	4164	9220118
noviembre	4290	8274786	193	1072597	4483	9347383
diciembre	4637	8451934	193	1072597	4830	9524531
Total	26935	61159458	1713	9063824	28648	70223282

FUENTE: www.bnf.fin.ec

ELABORACIÓN: El autor

(*) Dato estimado por el autor según el promedio de crecimiento mensual

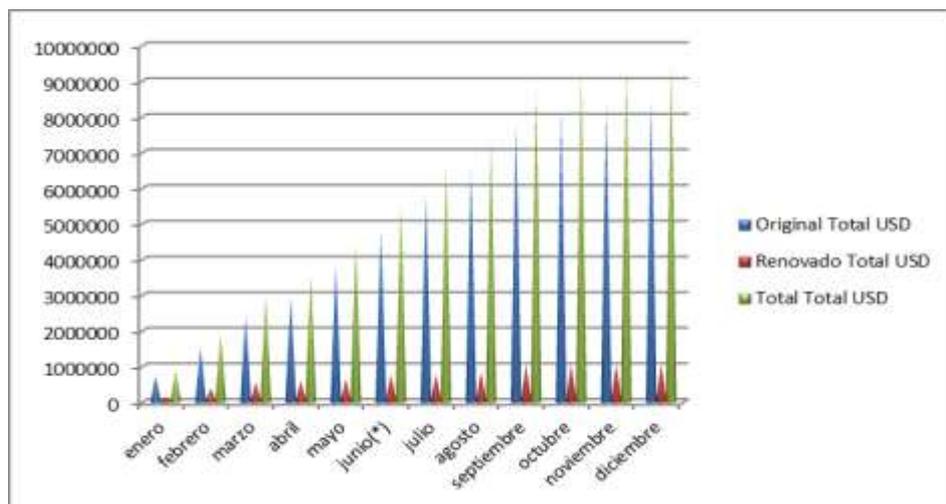


Figura 1. Crédito original, renovado y total, Quevedo, enero a diciembre del 2011

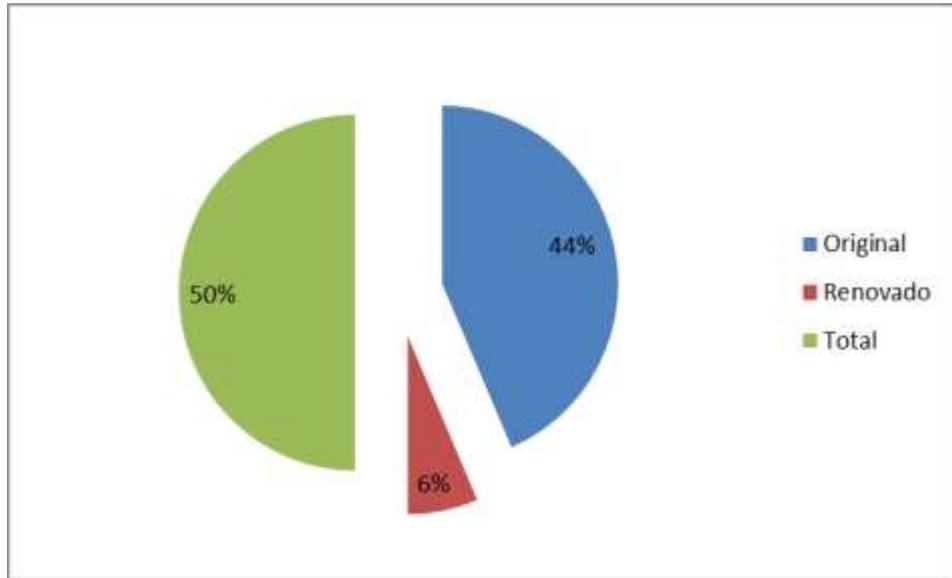


Figura 2. Crédito original, renovado y total, Quevedo, total del 2011

Las figuras 1 y 2 ilustran el panorama de manera gráfica, sobre el comportamiento crediticio de la entidad a nivel general en todas las líneas de crédito.

En el cuadro 2 se puede apreciar el comportamiento de los montos de créditos concedidos para actividad comercial y de servicios en el cantón. Véase de USD 300,908 que se entregaron en enero ascendieron a USD 4,761,255 en diciembre, notándose el considerable aporte al desarrollo de este importante sector de la economía.

Si se observa a más del cuadro siguiente, las figuras 3 y 4, se percibirá la importante relación que existe entre los préstamos concedidos mensuales para la actividad comercial frente a los créditos totales entregados.

Esta relación en enero era del 34.04%, ascendiendo en febrero al 35.44% De estos meses en adelante, la relación crecerá a cerca del 50% al cierre del año, evidenciándose un financiamiento considerable para este.

El cantón Quevedo es estrictamente agrícola, sin embargo este aporte para la inversión manifiesta la tendencia del banco por financiar actividades que garantizan la recuperación de los créditos, tal como ocurre con el sector comercial.

Cuadro 2. Sucursal Quevedo, crédito para actividad comercial y servicios. Enero - Diciembre del 2011 en dólares

Meses	Total USD	relación comercial/total
enero	300,908	34.04%
febrero	679,963	35.44%
marzo	1,075,237	36.14%
abril	1,383,281	38.90%
mayo	1,894,711	42.37%
junio	2,435,462	43.88%
julio	2,961,628	44.95%
agosto	3,430,302	46.47%
septiembre	4,139,911	47.02%
octubre	4,473,996	48.52%
noviembre	4,594,479	49.15%
diciembre	4,761,255	49.99%

FUENTE: www.bnf.fin.ec

ELABORACIÓN: El autor

(*) Dato estimado por el autor según el promedio de crecimiento mensual

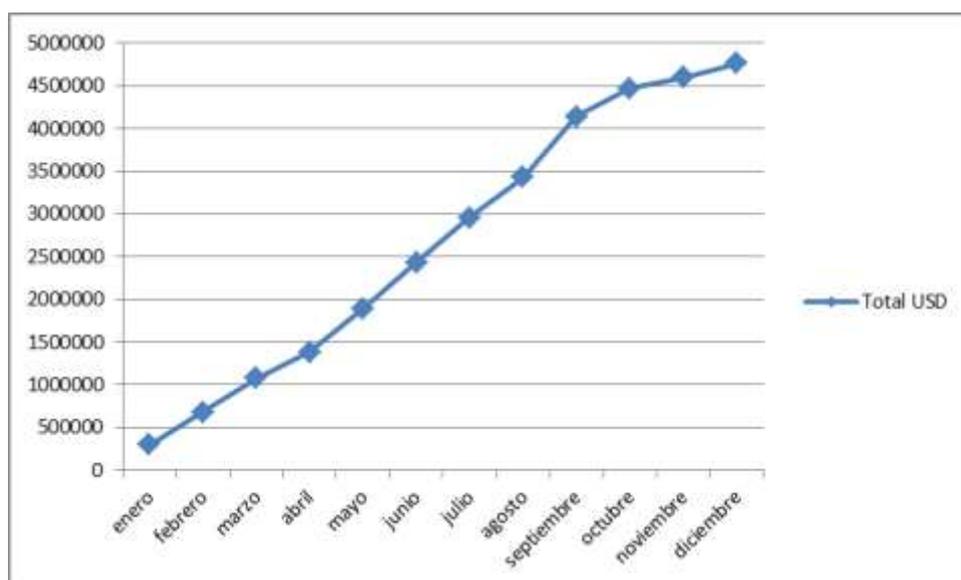


Figura 3. Crédito para actividad comercial y servicios, enero a diciembre del 2011

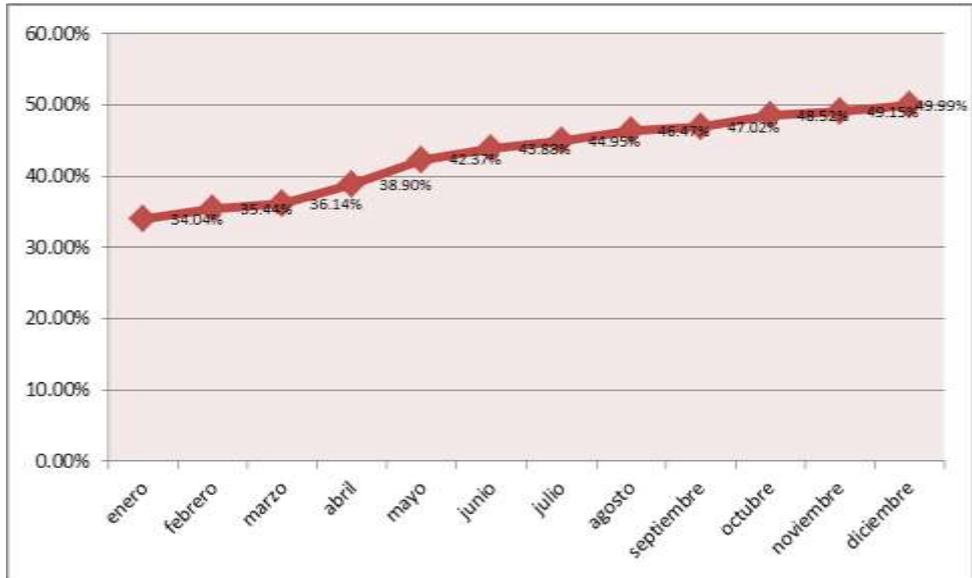


Figura 4. Relación de crédito: actividad comercial y servicios frente al total entregado , enero a diciembre del 2011

Cuadro 3. Sucursal Quevedo, Tasa de crecimiento promedio mensual de los créditos para actividad comercial y servicios. Enero - Diciembre del 2011

Meses	i
enero	
febrero	125.97%
marzo	58.13%
abril	28.65%
mayo	36.97%
junio	28.54%
julio	21.60%
agosto	15.82%
septiembre	20.69%
octubre	8.07%
noviembre	2.69%
diciembre	3.63%
Promedio mensual	25.88%

FUENTE: www.bnf.fin.ec
 ELABORACIÓN: El autor
 i = tasa de crecimiento

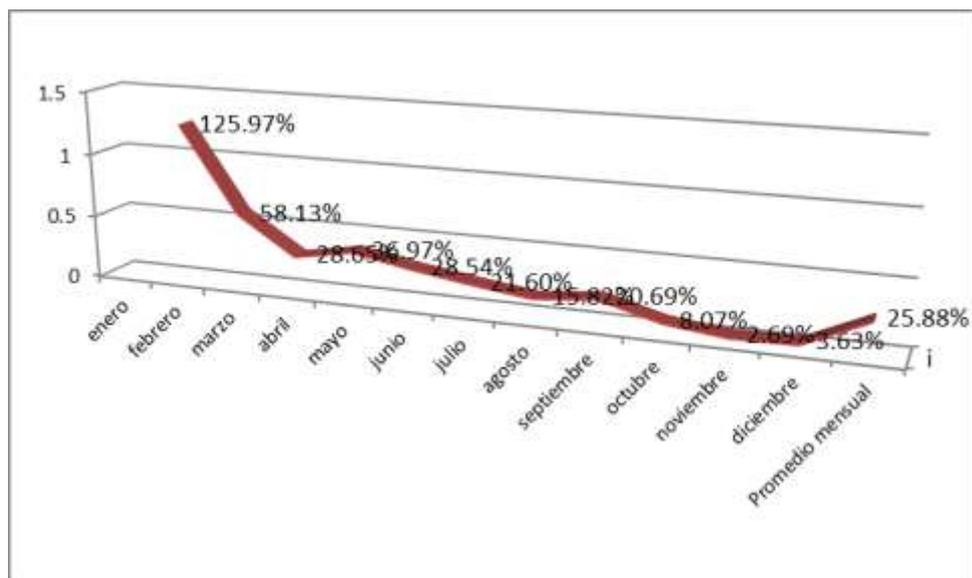


Figura 5. Sucursal Quevedo, Tasa de crecimiento promedio mensual de créditos para actividad comercial y servicios. 2011

En el cuadro precedente y gráfico precedente, entre enero y febrero se produce la mayor tasa de crecimiento, véase 125.97%. En los meses siguientes, la tasa disminuye, más no así el monto entregado. A diciembre su crecimiento promedio era del 3.63%. Este comportamiento es el resultado del desarrollo del resto de actividades, nótese que en noviembre y diciembre los créditos bancarios aumentan en razón de la temporada invernal de siembra, mientras que otras líneas de créditos disminuyen su ritmo de crecimiento. Es decir decrecen para coadyuvar al financiamiento de otras ramas de la economía.

Durante todo el año, como se observa, la tasa de crecimiento promedio anual de los créditos otorgados para financiar sus actividades económicas fue del 25.88%, lo que puede considerarse como de vital importancia para el desarrollo y el crecimiento de la actividad comercial y de la población en general.

Esta contribución es significativa y está dirigida a fortalecer y sustentar el desarrollo de la economía, la misma que en promedio creció al 8% promedio anual, colocándose en la tercera mayor tasa de crecimiento en la región.

6.3. Estudio de campo en el sector comercial para conocer la incidencia de los créditos del Banco Nacional de Fomento (BNF) en el crecimiento y desarrollo del sector

6.3.1. Incidencia de los créditos del BNF en el crecimiento y desarrollo del sector comercial

Pregunta 1. ¿Conoce usted que el Banco Nacional de Fomento en todo el país, persigue el fomento y desarrollo de la producción y el comercio?

Cuadro 4. Conocimiento de los clientes del BNF sobre aporte al desarrollo económico

RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	202	62.73%
NO	120	37.27%
TOTAL	322	100%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

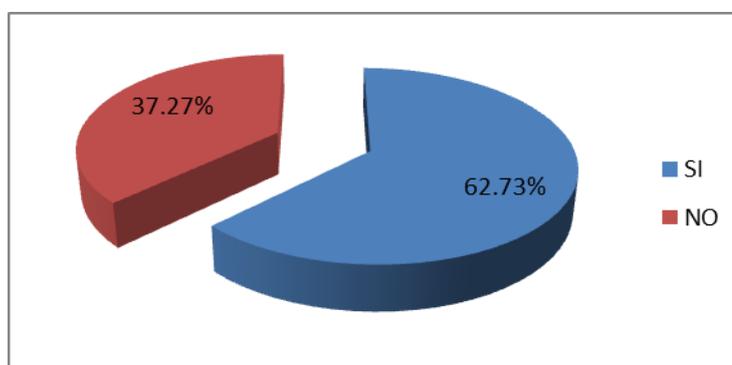


Figura 6. Conocimiento de los clientes del BNF y el fomento y desarrollo económico del país

Análisis:

Para el 62.73% de los encuestados, estos si conocen que el Banco Nacional de Fomento a nivel nacional propicia y contribuye al desarrollo económico del Ecuador, el 37.27% estima que no lo conoce. Frente a esto es necesario emprender una campaña de concientización sobre el papel del banco.

Pregunta 2. ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Cuadro 5. Nivel de instrucción de los comerciantes

RESPUESTA	CANTIDAD	%
Primaria	42	13.04%
Secundaria	154	47.83%
Tercer nivel	102	31.68%
Posgrado	4	1.24%
No tiene	20	6.21%
TOTAL	322	100%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

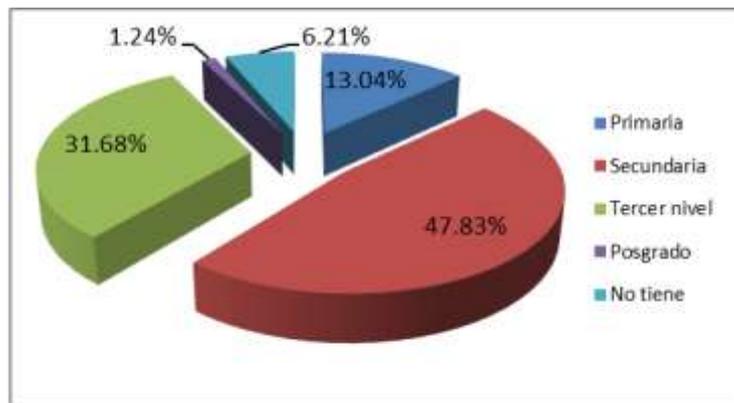


Figura 7. Nivel de instrucción de los comerciantes clientes del BNF Quevedo

Análisis:

El 47.38% de los clientes del banco en Quevedo tienen instrucción secundaria, seguido del 31.68% con instrucción de tercer nivel, profesionales o en proceso de formación. Existe un reducido grupo que está realizando diplomado o tiene maestría.

Nótese como este sector económico cuenta con un importante segmento con un nivel de formación superior.

Pregunta 3. ¿El número de créditos obtenidos para sus actividades comerciales se encuentran entre los siguientes parámetros? Señale sólo uno de ellos.

Cuadro 6. Parámetros de créditos obtenidos en el BNF

RESPUESTA	CANTIDAD	%
1 - 2	58	18.01%
3 - 4	197	61.18%
5 - 6	39	12.11%
> 7	28	8.70%
TOTAL	322	100.00%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

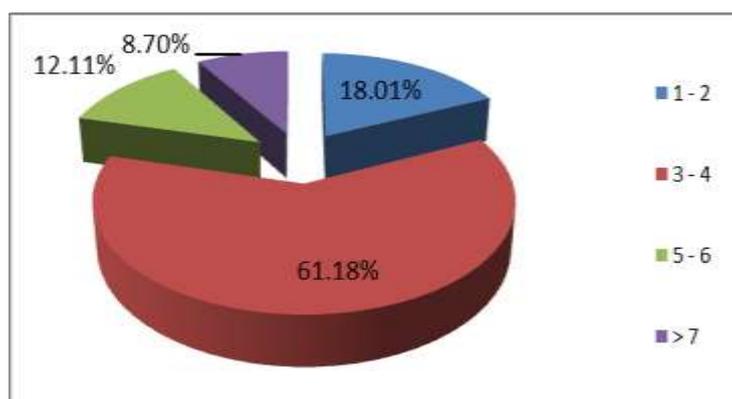


Figura 8. Número de créditos obtenidos por clientes en el BNF

Análisis:

En el cuadro 6, se observa que 61.18% de los encuestados ha obtenido entre 3 y 4 créditos en el BNF, el 18.01% entre 1 y 2 y en menor cantidad un 8.70% con 7 o más créditos.

Puede notarse como los comerciantes de Quevedo ha recurrido a la entidad para financiar sus actividades económicas.

Pregunta 4. ¿Podría definir sus ingresos mensuales atendiendo a la siguiente escala?

Cuadro 7. Ingresos mensuales de los comerciantes que han operado con el BNF

RESPUESTA	CANTIDAD	%
0 - 1000	186	57.76%
1001 - 2000	81	25.16%
2001 - 3000	41	12.73%
3001 - 5000	10	3.11%
> 5001	4	1.24%
TOTAL	322	100.0%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

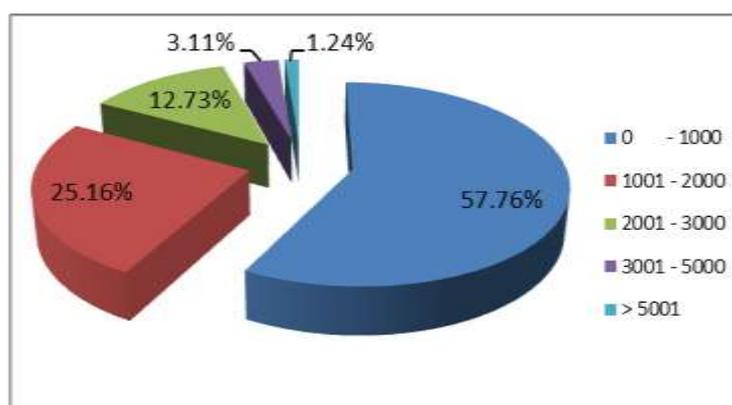


Figura 9. Ingresos mensuales de los comerciantes que han operado con el BNF

Análisis:

La gran mayoría de los comerciantes encuestados, 55.75% señaló que sus ingresos mensuales productos de las ventas no superan los USD 1,000, mientras tanto el 25.16% indicó que sus ingresos varían entre USD 1,000 y USD 2,000, en casos muy limitados, los ingresos, según el tipo de negocio sobrepasan los USD 5,000

Pregunta 5. ¿A partir de los créditos obtenidos a través del BNF ha mejorado la imagen de sus negocios, los ingresos y sus utilidades?

Cuadro 8. Crédito del BNF y mejoramiento del negocio y los ingresos

RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	289	89.75%
NO	33	10.25%
TOTAL	322	100%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

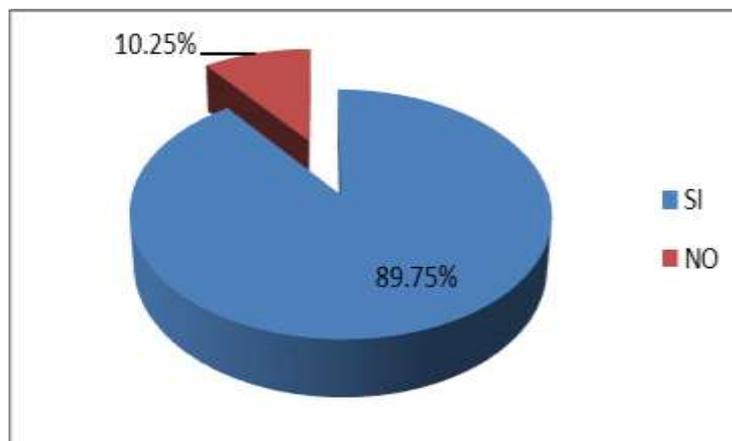


Figura 10. Crédito del BNF y mejoramiento del negocio y los ingresos

Análisis:

El 89.75% manifestó que con los créditos del Banco Nacional de Fomento ha mejorado la imagen de sus negocios, invirtiendo en remodelaciones y ampliaciones, con estos cambios, sus ingresos se incrementaron.

Para el 10.25%, esto no ha ocurrido.

Pregunta 6. ¿El local donde está asentado su comercio formal o informal es?

Cuadro 9. Propiedad del asentamiento del comercio formal o informal

RESPUESTA	CANTIDAD	%
Propio	83	25.78%
Arrendado	154	47.83%
Prestado	82	25.47%
Patrimonio familiar	3	0.93%
TOTAL	322	100.0%

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: El autor

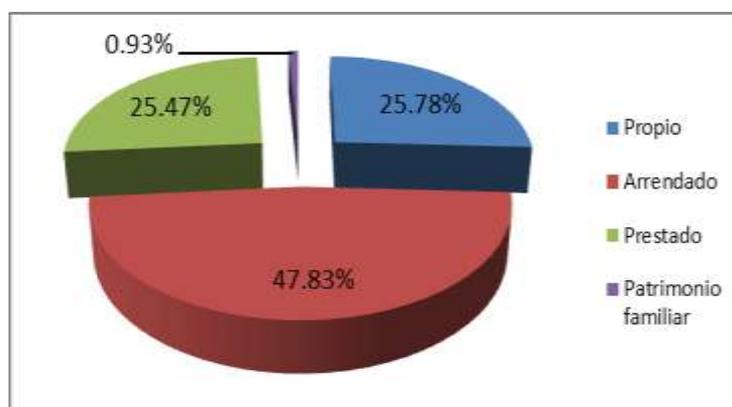


Figura 11. Propiedad del asentamiento del comercio formal o informal

Análisis:

En la investigación de campo se determinó que el 47.83% de los comerciantes funcionan en un local arrendado, otro 25.78% señaló que su local es propio, mientras que para 25.47% su local es prestado temporalmente y aspiran a obtener un nuevo local con la regeneración urbana comercial.

El 0.93% expresó que su negocio funciona en un local heredado, por lo que no tienen que pagar arrendamiento alguno.

Pregunta 7. ¿Cree usted que su local comercial ha crecido en inversión y tamaño?

Cuadro 10. Crecimiento de local comercial en inversión y tamaño

RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	297	92.24%
NO	25	7.76%
TOTAL	322	100%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

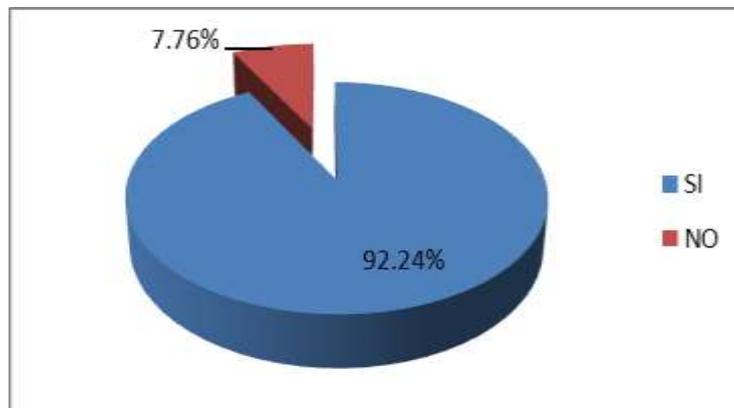


Figura 12. Crecimiento de local comercial en inversión y tamaño

Análisis:

Para el 92.24% los locales comerciales han crecido por las inversiones realizadas, lo cual se ha orientado al crecimiento del tamaño del negocio en cuanto a dimensiones físicas y bienes para comercializar, lo que ha incidido en el incremento de sus espacios para el bodegaje.

El 7.76% precisó que no ha existido crecimiento en su local comercial. Esto es concebible en la medida que muchos comerciantes tienen aversión a contraer obligaciones de créditos.

Pregunta 8. ¿El beneficio recibido a través del BNF por un crédito comercial, ha promovido el crecimiento y desarrollo del comercio formal en Quevedo?

Cuadro 11. Beneficio por crédito comercial y promoción del crecimiento y desarrollo del comercio formal

RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	243	75.47%
NO	79	24.53%
TOTAL	322	100%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

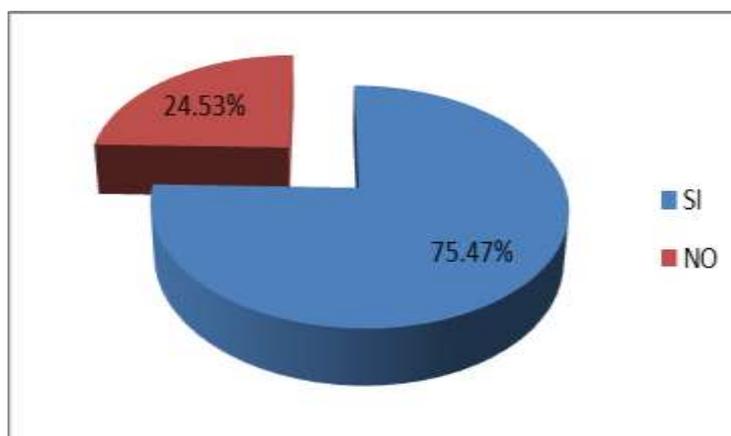


Figura 13. Beneficio por crédito y promoción del crecimiento y desarrollo del comercio formal

Análisis:

Para el 75.47% de los que recibieron un crédito comercial, este financiamiento ha promovido el crecimiento y el desarrollo del sector comercial. Este resultado señala la importancia del Banco Nacional de Fomento en la economía del cantón Quevedo.

El 24.53% opinó que el financiamiento no ha influenciado en el crecimiento y desarrollo del sector.

6.3.2. Canalización efectiva de los créditos en el sector comercial

Pregunta 9. ¿Los montos de créditos recibidos por parte del banco se encuentran en la siguiente escala?

Cuadro 12. Escala de los montos de créditos recibidos por parte del banco

RESPUESTA	CANTIDAD	%
0 - 500	13	4.04%
501 - 1000	103	31.99%
1001 - 3000	159	49.38%
3001 - 5000	32	9.94%
> 5001	15	4.66%
TOTAL	322	100.0%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

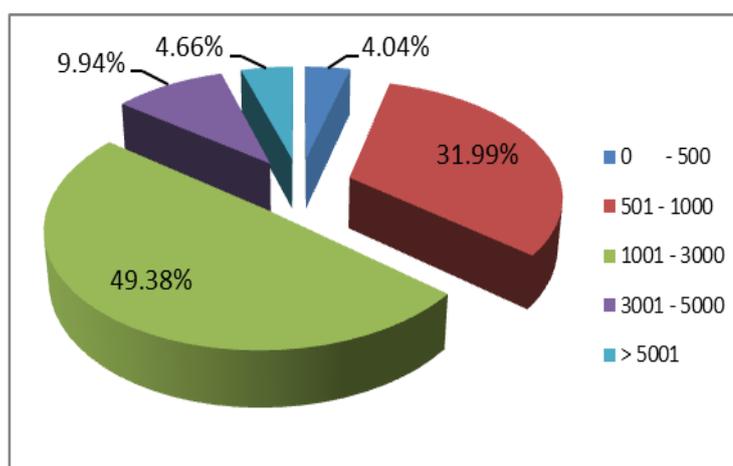


Figura 14. Escala de los montos de créditos recibidos por parte del banco

Análisis:

El 49.38% de los comerciantes encuestados, indicó que los montos de crédito recibidos oscilan entre USD 1001 y USD 3000, mientras que el 31.99% expresó que varía entre USD 501 y USD 1001. En menor escala el 4.66% recibió créditos que superan la cantidad de USD 5000

Pregunta 10. ¿El dinero recibido para la actividad comercial, usted lo ha destinado a la compra de bienes de?

Cuadro 13. Destino de los créditos recibidos en la compra de bienes

RESPUESTA	CANTIDAD	%
Prendas de vestir	78	24.22%
Zapatos	56	17.39%
Viveres	68	21.12%
Licores y bebidas	12	3.73%
Librería	13	4.04%
Frutas	53	16.46%
Bar y restaurantes	4	1.24%
Arreglar el local	18	5.59%
Otros	20	6.21%
TOTAL	322	100.0%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

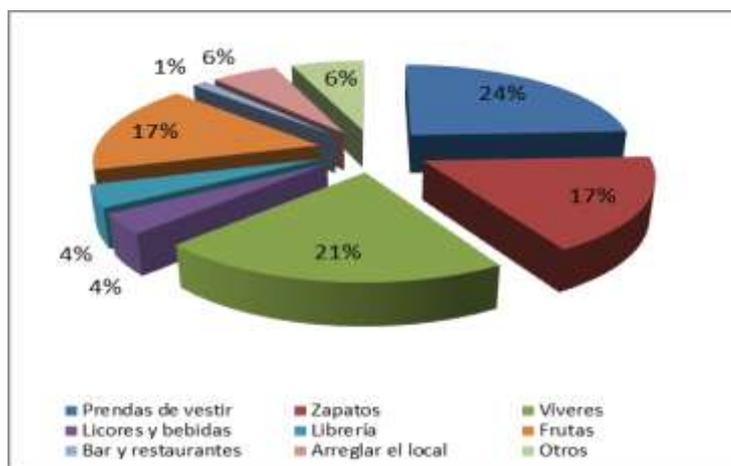


Figura 15. Destino de los créditos recibidos en la compra de bienes

Análisis:

La actividad comercial desarrollada a partir de los créditos del BNF se ha orientado a la compra de prendas de vestir en un 24.22%. El 21.12% lo ha destinado a la compra de víveres, en menor medida el 1.24% ha invertido en bares y restaurantes.

6.3.3. Incidencia de los créditos sobre el bienestar familiar

Pregunta 11. ¿Podría definir el número de los integrantes de su hogar que son cargas familiares para usted y que no trabajan?

Cuadro 14. Número de integrantes del hogar que son cargas familiares

RESPUESTA	CANTIDAD	%
1 - 2	162	50.31%
3 - 4	91	28.26%
5 - 6	67	20.81%
> 7	2	0.62%
TOTAL	322	100.0%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

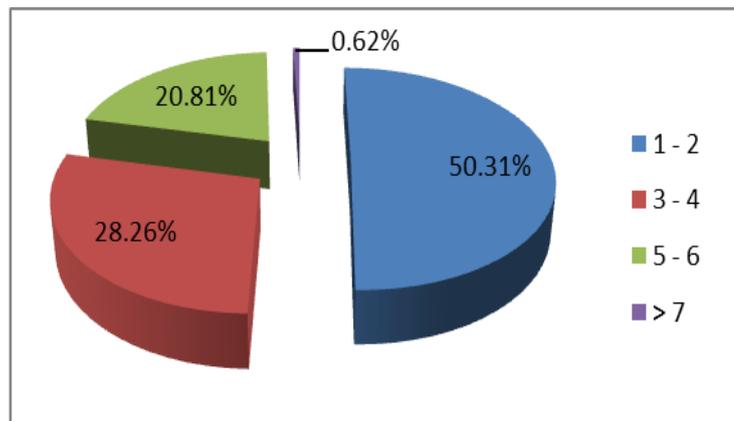


Figura 16. Integrantes del hogar que son cargas familiares

Análisis:

Los encuestados en un 50.31% señalaron que tienen entre 1 y 2 cargas familiares, lo cuales no realizan trabajo alguno, seguido del 28.26% con con 3 y 4 cargas, mientras que para el 0.62%, estos superan los 7 integrantes.

Pregunta 12. ¿Cuántos miembros de su hogar se encuentran trabajando?

Cuadro 15. Miembros del hogar que están trabajando

RESPUESTA	CANTIDAD	%
1	78	24.22%
2	184	57.14%
3	42	13.04%
> 4	18	5.59%
TOTAL	322	100.0%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

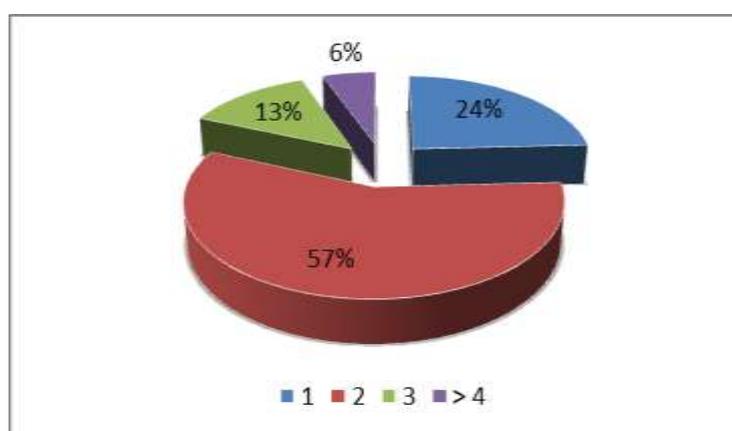


Figura 17. Miembros del hogar que están trabajando

Análisis:

El 57.14% de los encuestados, manifestó que 2 miembros de su familia se encuentran trabajando, el 24.22% indicó que tiene 1 ejerciendo una actividad laboral, mientras que un 5.59% cuenta con más de cuatro de sus integrantes trabajando.

Pregunta 13. ¿Con el crédito obtenido a través del Banco ha mejorado el bienestar de su familia?

Cuadro 16. Crédito del BNF y bienestar familiar

RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	305	94.72%
NO	17	5.28%
TOTAL	322	100%

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: El autor

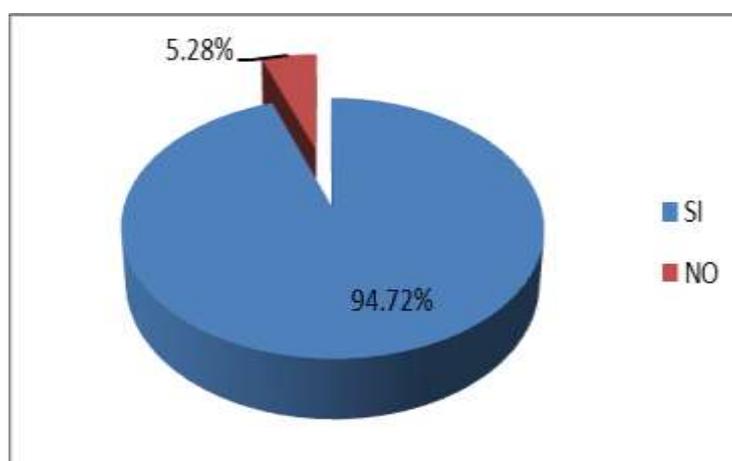


Figura 18. Crédito del BNF y bienestar familiar

Análisis:

De manera absoluta para el 94.72% de los comerciantes, los créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento en la línea comercial han mejorado el bienestar familiar, toda vez que estos se han canalizado adecuadamente, motivando el incremento de los ingresos del negocio.

El 5.28% considera que esto no ha ocurrido.

Pregunta 14. ¿A parte de la inversiones en sus negocios, producto del crédito que le entregó el BNF, este también ha servido para?

Cuadro 17. Uso y destino complementario al crédito comercial recibido por parte del BNF

RESPUESTA	CANTIDAD	%
Enviar a su hijo/a a una escuela o colegio privado	63	19.57%
Comprar terrenos	43	13.35%
Construir o remodelar su casa	82	25.47%
Adquirir refrigeradora, televisor y otros enseres	27	8.39%
Comprar vehículos nuevos o usados	67	20.81%
Otros	40	12.42%
TOTAL	322	100.0%

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACIÓN: El autor

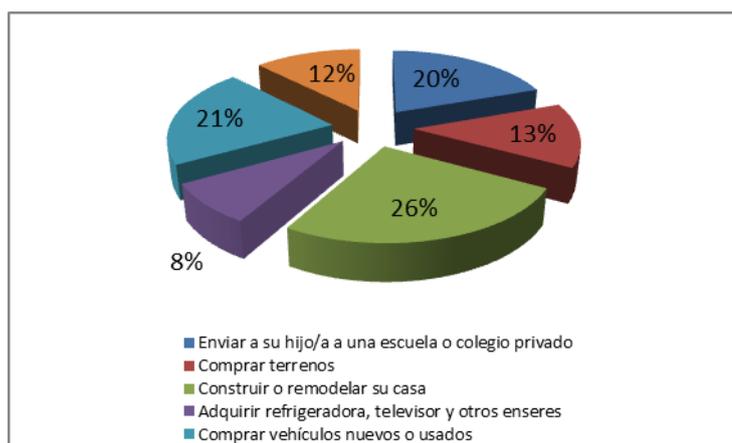


Figura 19. Uso y destino complementario al crédito comercial recibido por parte del BNF

Análisis:

El 25.47% de los encuestados expresó que parte de crédito adquirido para financiar las actividades comerciales se destinó a construir o remodelar la casa, un 20.81% lo empleó para comprar vehículos nuevos y usados.

Como se aprecia el 8.39% adquirió refrigeradora, televisor y otros enseres para el hogar. Se percibe que parte del crédito en menor medida se orientó a otras actividades económicas.

VII CONCLUSIONES

La presente investigación, elaborada a la luz de la información económica y financiera disponible, nos permite concluir:

- a. Los créditos comerciales otorgados por el Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo, han incidido favorablemente en el crecimiento y el desarrollo del sector comercial a través del aumento de las inversiones en los bienes que se expenden. Este aumento se ha transferido a las familias, mejorando el bienestar de sus miembros.
- b. Los montos de créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento al sector comercial han sido canalizados adecuadamente hacia las actividades comerciales, exclusivamente a las inversiones de ampliación del espacio físico y la adquisición de bienes para aumentar el tamaño del negocio. Sin embargo parte de los créditos se han dirigido en menor escala por parte de los beneficiarios hacia otras actividades, como lo señalan los comerciantes, en: construcción y remodelación de vivienda, adquisición de vehículos, enseres para el hogar, entre otros.
- c. Los montos de créditos han sido utilizados para adquirir bienes destinados a la comercialización de prendas de vestir en mayor porcentaje, seguido de víveres, zapatos, frutas, entre otros, lo cual ha incidido en el desarrollo del sector comercial del cantón en estas actividades.
- d. La línea de crédito comercial ha fortalecido el comercio formal e informal de Quevedo en el año 2011, el aumento el términos nominales es creciente en forma mensual a partir de enero, pero de manera relativa su crecimiento es modesto en los últimos meses del año, especialmente en diciembre donde llega al 3.63%. El promedio de crecimiento anual es del 25.88%, superior al ritmo de crecimiento de la economía para este año.

VIII. RECOMENDACIONES

Las conclusiones anteriores, nos permiten recomendar lo siguiente:

1. Promover el crecimiento de las inversiones en aquellos bienes donde el sector comercial tenga mayor ventaja competitiva, de tal manera que se garantice la recuperación de los créditos y el bienestar familiar de los miembros que la integran.
2. Continuar con la canalización adecuada de las inversiones en el sector comercial, evitando el desvío hacia gastos, en: construcción y remodelación de vivienda, adquisición de vehículos, adquisición de terrenos, enseres para el hogar, entre otros, de tal manera que mejore sustancialmente la ampliación, el crecimiento y el desarrollo del sector.
3. Impulsar e insistir en la ampliación de los montos de créditos para la comercialización de prendas de vestir, pues es la que concentra el mayor número de créditos, seguido de víveres, zapatos, frutas, entre otros, lo cual incidirá en el desarrollo global del sector comercial.
4. Mantener el crecimiento relativo de la línea de crédito comercial en todos los meses del año, especialmente en el último trimestre, donde los consumidores realizan un mayor volumen de compras, debido a las fiestas de fin de año.

ANEXOS

Con la finalidad de conocer la incidencia de los créditos concedidos por el BNF al sector comercial, le agradecemos encarecidamente se sirva responder a las siguientes preguntas.

ENCUESTA

1. ¿Conoce usted que el Banco Nacional de Fomento en todo el país, persigue el fomento y desarrollo de la producción y el comercio?
Si () No ()
2. ¿Cuál es su nivel de instrucción?
Primaria () Secundaria () Tercer nivel () Posgrado () No tiene ()
3. ¿Podría definir el número de los integrantes de su hogar que son cargas familiares para usted y que no trabajan?
1 – 2 () 3 – 4 () 5 – 6 () > 7 ()
4. ¿Cuántos miembros de su hogar se encuentran trabajando?
1 () 2 () 3 () > 4 ()

5. ¿El número de créditos obtenidos para sus actividades comerciales se encuentran entre los siguientes parámetros? Señale sólo uno de ellos.
 1 – 2 () 3 – 4 () 5 – 6 () > 7 ()
6. ¿Los montos de créditos recibidos por parte del banco se encuentran en la siguiente escala?
 0 – 500 () 501 – 1000 () 1001 – 3000 () 3001 – 5000 ()
 > 5001 ()
7. ¿Podría definir sus ingresos mensuales atendiendo a la siguiente escala?
 0 – 1000 () 1001 – 2000 () 2001 – 3000 () 3001 – 5000 ()
 > 5001 ()
8. ¿El dinero recibido para la actividad comercial, usted lo ha destinado a la compra de bienes de?
 Prendas de vestir () Zapatos () Víveres () Licores y bebidas ()
 Librería () Frutas () Bar y restaurantes () Arreglar el local () Otros ()
9. ¿A partir de los créditos obtenidos a través del BNF ha mejorado la imagen de sus negocios, los ingresos y sus utilidades?
 Si () No ()
10. ¿Con el crédito obtenido a través del Banco ha mejorado el bienestar de su familia?
 Si () No ()
11. ¿El local donde está asentado su comercio formal e informal es?
 Propio () Arrendado () Prestado () Patrimonio familiar ()
12. ¿Cree usted que su local comercial ha crecido en inversión y tamaño?
 Si () No ()
13. ¿El beneficio recibido a través del BNF por un crédito comercial, ha promovido el crecimiento y desarrollo del comercio formal en Quevedo?
 Si () No ()
14. ¿A parte de la inversiones en sus negocios, producto del crédito que le entregó el BNF, este también ha servido para?
 Enviar a su hijo/a a una escuela o colegio privado ()
 Comprar terrenos () Construir o remodelar su casa ()
 Adquirir refrigeradora, televisor y otros enseres ()
 Comprar vehículos nuevos o usados () Otros ()

IX BIBLIOGRAFIA

ALONSO, Luis. (2005). Técnico en gestión, tomo I, edit. Cultural, España, p. 112.

ANGUITA, Rosa María. (2008). Constitución y ejecución del crédito hipotecario. Edit. Marcial Pons, 88.

ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE. Constitución de la República del Ecuador, Montecristi, 2008.

BANCO NACIONAL DE FOMENTO. Estructura orgánica funcional, base legal, disponible en www.bnf.fin.ec, consultado en octubre del 2012.

BRICEÑO, Atilio. Fuentes y formas de financiamiento a corto y largo plazo. Universidad Rafael Beloso, Venezuela, 2008.

CACHANOSKY, Nicolás. Teoría austriaca y el problema del ciclo económico, Universidad Católica Argentina, 2007.

CAJAS G, John. Definiendo el desarrollo, Rebelión.org, noticia.php?id=128304, Mayo 2011.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO 29 DE OCTUBRE. Manual de crédito, 2005.

ECO-FINANZAS. (2008). Diccionario de Economía – Administración – Finanzas – Marketing.

FERNÁNDEZ de Navarrete y **CASANI** Fernando, Economía 1ro de Bachillerato, EDITEX 324 Pág. (Pág. 73-74), 2008.

HUAYAMAVE, Xavier. Crecimiento económico, disponible en www.monografias.com, consultado en noviembre del 2012.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSO (INEC). Base de datos de los resultados del censo nacional económico, Redatam SP, 2010.

LEANDRO, Gabriel. El modelo Keynesiano, disponible en www.auladeeconomía.com, consultado en diciembre del 2010.

LEON, Carlos. (2007). Evaluación de Inversiones un enfoque privado y social, Chiclayo, p. 132.

LÓPEZ, Alejandra. (2007). Análisis de las problemáticas financieras, estratégicas y comerciales de las empresas de Celaya, Universidad Guanajuato, México, p. 24.

PAMPILLÓN, Rafael. La importancia del crédito bancario, diccionario de Economía, Economía española, España, 2011.

PADRÓN, Juan. El análisis económico financiero en la gestión empresarial cubana, Cuba, 2007.

PREVE, Lorenzo. (2010). La rentabilidad de las empresas. IAE en los medios, España, p.91.

REYES, Patricia. El Comercio, disponible en www.monografias.com, consultado en noviembre del 2012.

RIVAS, José. Desarrollo organizacional, disponible en www.monografias.com, consultado en noviembre del 2012.

ROSENBERG. Stanley. (2006). Diccionario de economía y finanzas, New York p. 23.

SAMUELSON, Paul; **NORDHAUS**, William (2001). *Macroeconomía* (15.^a edición). McGraw-Hill. ISBN 8448106482

SOTO, Francis. (2007). Aspectos básicos del análisis de crédito. Pearson, Colombia, p. 89.

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS CHILE. Glosario, disponible en www.sbif.cl, consultado en octubre del 2011.

VÉLEZ, Leydi, **MARTÍNEZ**, Luz, **MEZA**, Stiduar **y Otros**. El desarrollo explicado desde diferentes perspectivas, Universidad de Cali, Colombia, 2012.

www.bnf.fin.ec