



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA ECONOMÍA

Tesis de grado previo a la
obtención del título de
Economista

TEMA:

**EL CRÉDITO PRODUCTIVO OTORGADO POR EL BANCO
NACIONAL DE FOMENTO (BNF) Y SU IMPACTO EN EL
DESARROLLO ECONÓMICO DEL CANTÓN QUEVEDO,
PERIODO 2010-2013**

AUTOR:

GALEAS MACIAS PEDRO LUIS

DIRECTOR:

ECON. HERACLIDES MANUEL WEISSON FIGUEROA, M.Sc.

Quevedo – Ecuador

2015

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Galeas Macías Pedro Luis egresado de la carrera de Economía, declaro ser autor del presente trabajo, el cual es de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro y manifiesto conocer y aceptar lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la Normativa Institucional Vigente que la Universidad Técnica Estatal de Quevedo puede hacer uso de los derechos correspondientes de este proyecto.

GALEAS MACIAS PEDRO LUIS

C.I: 0928978543

AUTOR

CERTIFICACIÓN

El suscrito Econ. Heraclides Manuel Weisson Figueroa, M.Sc., docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que el Sr. Egresado **Galeas Macías Pedro Luis**, realizó el proyecto de investigación titulado “**EL CRÉDITO PRODUCTIVO OTORGADO POR EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO (BNF) Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL CANTÓN QUEVEDO, PERIODO 2010-2013**”, bajo mi dirección, cumpliendo con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

ECON. HERACLIDES MANUEL WEISSON FIGUEROA, M.Sc.
DIRECTOR DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA ECONOMÍA

EL CRÉDITO PRODUCTIVO OTORGADO POR EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO (BNF) Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL CANTÓN QUEVEDO, PERIODO 2010-2013

Presentado al Honorable Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título de Economista.

APROBADO

Econ. León Arguello Núñez, M.Sc
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Econ. Roger Yela Burgos, M.Sc
M.Sc
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Econ. Daniel Parra Gavilanes,
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Quevedo – Ecuador
2015

AGRADECIMIENTO

El autor deja constancia de su agradecimiento.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, en cuyas aulas los maestros me dieron todo de sí para crecer en conocimientos.

A las autoridades de la Universidad.

Lcdo. Edgar Pastrano, M.Sc. Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

Econ. Heraclides Manuel Weisson Figueroa, M.Sc. Director de Tesis.

A cada uno de mis profesores que me brindaron sus conocimientos para mi formación profesional.

A la Sra. Angélica Navia por el apoyo brindado y haberme permitido trabajar y estudiar al mismo tiempo.

A todas y cada una de las personas que de una u otra manera me brindaron su apoyo y ayuda para la realización de esta investigación

Pedro

DEDICATORIA

A:

Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Mi madre la Sra. Glenda Macías y mi padre el Sr. Luis Galeas por siempre apoyarme, a mis hermanos Edison y Evelyn, por sus consejos, por la motivación que me dieron en el presente estudio para culminar esta importante etapa de vida y por los ejemplos de constancia y perseverancia que influirán en mí como profesional.

A mi esposa Mariuxi y a mi hija Fiorella por ser la inspiración cada día al despertar, a mis compañeros de aula por ser quienes siempre me dieron ánimos en los momentos más importantes de mi vida, también a mis demás familiares y amigos porque que cada uno ha sido la fuente de inspiración y ejemplo para la culminación de esta investigación.

Pedro

INDICE GENERAL

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
TRIBUNAL.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
INDICE GENERAL.....	vii
INDICE DE CUADROS.....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xvi
ABSTRAC.....	xviii
I. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Introducción.....	2
1.2. Problematización.....	4
1.2.1. Planteamiento del problema.....	4
1.2.2. Diagnóstico del problema (Causas y Efectos).....	4
1.2.3. Formulación del problema.....	4
1.2.4. Sistematización del problema.....	4
1.3. Justificación.....	5
1.4. Objetivo.....	6
1.4.1. Objetivo General.....	6
1.4.2. Objetivos Específicos.....	6
1.5. Hipótesis.....	7
1.5.1. Hipótesis General.....	7
1.5.2. Hipótesis Específica.....	7
1.5.3. Variables.....	7

II.	MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACIÓN	8
2.1.	Fundamentación Teórica.....	9
2.1.1	Créditos.....	9
2.1.1.1.	Antecedente del crédito.....	10
2.1.1.2.	Desarrollo del crédito	10
2.1.1.3	Ventajas del crédito.....	11
2.1.1.4.	Funciones del crédito	11
2.1.2.	Crédito productivo	12
2.1.2.1.	Crédito bancario	12
2.1.2.2.	Clasificación del crédito.....	13
2.1.3.	Banco.....	14
2.1.3.1.	Actividades de los bancos.....	14
2.1.3.2.	Funciones de los bancos	15
2.1.3.3.	Desarrollo social y económico	15
2.1.4.	Crecimiento económico.....	15
2.2.	Fundamentación Conceptual.....	17
2.2.1.	Créditos.....	17
2.2.2.	Crédito productivo.....	17
2.2.3.	Crecimiento económico.....	18
2.2.4.	Línea de Crédito.....	18
2.2.5.	Crédito a corto plazo.....	18
2.2.6.	Crédito financiero.....	18
2.2.7.	Crédito comercial.....	19
2.2.8.	Banca pública.....	19
2.2.9.	Préstamo bancario.....	19
2.2.10.	Deuda.....	20
2.2.11.	Deudor.....	20
2.2.12.	Dinero.....	20
2.2.13.		

Garantía.....	20
2.3. Fundamentación Legal.....	21
2.3.1. Créditos productivos del Banco Nacional de Fomento.....	21
2.3.2. De las operaciones de crédito.....	22
2.3.3. De los sujetos de crédito.....	22
2.3.4. De los documentos para el trámite de crédito.....	23
2.3.5. Del financiamiento.....	23
2.3.6. De los intereses, comisiones e impuestos.....	23
2.3.7. De los plazos y desembolsos de los créditos.....	24
2.3.8. De la forma de pago.....	24
2.3.9. De las garantías.....	25
2.3.10. De las instancias de aprobación de crédito.....	26
2.3.11. Destino del crédito.....	28
2.3.12. Del financiamiento.....	29
2.3.13. De la forma de pago.....	29
2.3.14. De los microcréditos.....	29
2.3.15. Otras operaciones.....	30
2.3.16. De la línea de crédito.....	30
2.3.17. Del procedimiento para la concesión de crédito: De la recepción de solicitudes.....	30
0	
2.3.18. Del trámite.....	31
2.3.19. De la supervisión y seguimiento.....	32
2.3.20. De la calificación de los clientes.....	32
III. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	33
3.1. Materiales y métodos.....	34
3.1.1. Materiales.....	34
3.1.2. Métodos de Investigación.....	34
3.1.2.1. Deductivo.....	34
3.1.2.2. Inductivo.....	34
3.2. Fuentes.....	35

3.2.1.	Primarias.....	35
3.2.2.	Fuentes secundarias.....	35
3.3.	Tipos de investigación.....	35
3.3.1.	Descriptiva	35
3.3.2.	De campo.....	36
3.4.	Población y Muestra.....	36
3.4.1.	Población	36
3.4.2.	Muestra	36
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	37
4.1.	Resultados.	38
4.1.1.	Encuestas realizada a los clientes del Banco Nacional de Fomento del Cantón Quevedo	38
4.1.2.	Entrevista al Jefe del departamento de crédito del Banco Nacional de Fomento.....	53
4.1.3.	Créditos productivos entregados por el Banco Nacional de Fomento.....	55
4.2.	Discusión.	56
V.	CONCLUSIONES RECOMENDACIONES	57
5.1.	Conclusiones.	58
5.2.	Recomendaciones.	59
VI.	BIBLIOGRAFÍA	60
6.1.	Literatura Citada.....	61

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
1. Tiempo de ser clientes del BNF	38
2. Aplicación a créditos	39
3. Calificación en la obtención de un crédito	40
4. Preferencia por un crédito en el BNF	41
5. Razón del crédito en el BNF	42
6. Tipo de crédito solicitado.....	43
7. Tipo de crédito productivo	44
8. Monto solicitado	45
9. Oportuno el crédito solicitado	46
10. Número de créditos obtenidos.....	47
11. Aumento de la actividad económica.....	48
12. Generación de empleo	49
13. Asesoría técnica para mejorar la actividad productiva	50
14. Disposición de seguir obteniendo créditos productivos.....	51
15. Desarrollo económico de los Quevedeños	52

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
1. Tiempo de ser clientes del BNF	38
2. Aplicación a créditos	39
3. Calificación en la obtención de un crédito	40
4. Preferencia por un crédito en el BNF	41
5. Razón del crédito en el BNF.....	42
6. Tipo de crédito solicitado.....	43
7. Tipo de crédito productivo	44
8. Monto solicitado	45
9. Oportuno el crédito solicitado	46
10. Número de créditos obtenidos.....	47
11. Aumento de la actividad económica.....	48
12. Generación de empleo	49
13. Asesoría técnica para mejorar la actividad productiva	50
14. Disposición de seguir obteniendo créditos productivos.....	51
15. Desarrollo económico de los Quevedeños	52

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se la realizó en el cantón Quevedo, referente al estudio del crédito productivo otorgado por el BNF y su impacto en el desarrollo económico de los quevedeños en el periodo 2010 - 2013

Se utilizaron encuestas a los clientes del banco y también se realizó una entrevista al Jefe del departamento de crédito del Banco Nacional de Fomento

Una vez analizada la información se llegó a las siguientes conclusiones

El 53% de los clientes del Banco Nacional de Fomento que fueron encuestados expresaron que la causa por el cual solicitaron un crédito fue para poder iniciar con un negocio, además consideraron el 70% que realizaron el crédito en el BNF debido por su plazo para pagar el crédito y por ser una institución pública que les genera credibilidad

Mediante las entrevista al Jefe de Crédito del Banco Nacional de Fomento determinó que los beneficios económicos que tiene los clientes al momento de solicitar un crédito productivo es de que la institución tiene la tasa de interés más baja del mercado, además de la institución les brinda asesoría en diferentes temas para la optimización de sus negocios

Mediante la evaluación a los tipos de créditos productivos que el Banco Nacional de Fomento otorga se determinó que el crédito que tiene una mayor demanda es el producción, comercio y servicio con un valor de \$ 52'245.214.00 de dólares, dirigido a la adquisición de mercadería y compra de maquinaria usadas y nuevas

ABSTRAC

This research was conducted in the canton Quevedo, for a study of the production credit granted by the BNF and its impact on economic development Quevedeños period 2010 - 2013

Surveys were used to bank customers and are also conducted an interview with the Head of Credit Department of National Development Bank

After analyzing the information was reached the following conclusions

53% of customers of National Development Bank who were surveyed said that the cause for which requested a loan was to start a business, and they considered the 70% who made the claim in the BNF because its time to pay credit and as a public institution that generates credibility

Through interviews the Head of Credit National Development Bank who determined that the economic benefits that customers have when applying for a production credit is that the institution has the lowest market interest rate plus the institution gives advice on different topics for optimizing business

By evaluating the types of productive loans that the National Development Bank determined that the credit has increased demand is the production, trade and service with a value of \$ 52'245.214.00 million as targets the acquisition of goods and purchase of machinery used and

(DUBLIN CORE) ESQUEMAS DE CODIFICACIÓN			
1.	Título / Title	M	El crédito productivo otorgado por el banco nacional de fomento (BNF) y su impacto en el desarrollo económico de los Quevedeños periodo 2010-2013
2.	Creador / Creator	M	Galeas Macías Pedro Luis
3.	Materia/Subject	M	Ciencias Empresariales; Economía
4.	Descripción / Description	M	La presente investigación se realizó en el cantón Quevedo, con el objetivo de realizar un análisis a los crédito productivo otorgado por el banco nacional de fomento (BNF)
5.	Editor / Publisher	M	Facultad de Ciencias Empresariales
6.	Colaborador/Contributo	O	Ninguno.
7.	Fecha / Date	M	07/04/2015
8.	Tipo / Type	M	Proyecto de investigación
9.	Formato/Format	R	Word 2010; .pdf
10.	Identificador/Identifier	M	http://biblioteca.uteg.ec
11.	Fuente / source	O	Banco Nacional de Fomento
12.	Lenguaje /Lenguaje	M	Español
13.	Relación/ Relation	O	Ninguno
14.	Cobertura/Coverage	O	Cantón Quevedo
15.	Derechos/ Rights	M	Ninguno
16.	Audiencia/Audience	O	Trabajo de Investigación.

CAPITULO I
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. INTRODUCCIÓN

En todo proceso económico, las Instituciones Crediticias tienen una función capital. Los países no siempre cuentan con los fondos y recursos necesarios para realizar proyectos de desarrollo y cooperación económica; los recursos de las Organizaciones Internacionales de ayuda económica y la creación de Instituciones Financieras propias, han sido vitales tanto en América Latina como en el resto del mundo, para la consolidación de numerosos proyectos

La economía de desarrollo surgió como una rama de economía debido a la preocupación después de la Segunda Guerra Mundial sobre el bajo nivel de vida en tantos países de América Latina, África, Asia y Europa Oriental. Estos estudios buscaban entender, entre otros puntos, el cómo se podía lograr el desarrollo económico y social lo más rápido posible, porqué el proceso de crecimiento industrial y el desarrollo que se había visto en Europa Occidental, EEUU y Japón no se había extendido a otras naciones o regiones, proceso que con anterioridad se creía sucedería "naturalmente". Estas cuestiones se hicieron urgentes debido al proceso de descolonización en el contexto de la Guerra Fría

Los bancos toman fondos del público y del gobierno y los utilizan para efectuar préstamos a los clientes que los solicitan. El dinero entregado a los bancos queda a disposición de los depositantes a través de las cuentas corrientes en que se asientan los movimientos que éstos hacen, y en las que el dinero puede ser retirado por medio de cheques y órdenes especiales de pago que el banco reconoce

El Banco Nacional de Fomento en nuestro país se ha dedicado a potenciar y desarrollar aquellos proyectos que darán a nuestro Ecuador un presente más sólido y un futuro más auspicioso. Con sucursales en casi todo el Ecuador, el BNF realiza transacciones crediticias a aquellas personas que tienen mente innovadora y que quieren hacer realidad su deseo de prosperidad y generación de recursos para sus comunidades

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

El crecimiento económico es una de las metas de toda sociedad y el mismo implica un incremento notable de los ingresos, y de la forma de vida de todos los individuos de una sociedad. Existen muchas maneras o puntos de vista desde los cuales se mide el crecimiento de una sociedad, se podría tomar como ejes de medición la inversión, las tasas de interés, el nivel de consumo, las políticas gubernamentales, o las políticas de fomento al ahorro; todas estas variables son herramientas que se utilizan para medir este crecimiento. Y este crecimiento requiere de una medición para establecer que tan lejos o que tan cerca estamos del desarrollo

1.2. PROBLEMATIZACIÓN

1.2.1. Planteamiento del problema

Como principal problema o inconveniente para llegar hasta las instancias de fijarse en un crédito productivo otorgado por el BNF las personas se encuentran con:

La falta de empleo que hace que muchas personas opten por tratar de generar un ingreso propio y arriesgar a obtener una determinada ganancia por periodos.

El poco capital con el que se cuenta para programar una actividad que sea rentable para la sociedad en general y las familias de los emprendedores

1.2.2. Formulación del problema

¿Cuáles son los factores que conllevan a las personas a recurrir a los créditos productivos otorgados por el Banco Nacional de Fomento (BNF)?

1.2.3. Sistematización del problema

¿Cómo un estudio del crédito productivo otorgado por el BNF tiene un impacto en el desarrollo económico de los quevedeños periodo 2010 - 2013?

¿Cuáles son los beneficios económicos que obtendrán los prestamistas con los créditos productivos del Banco Nacional de Fomento (BNF)?

¿Cuáles son los tipos de créditos productivos del Banco Nacional de Fomento?

1.3. JUSTIFICACIÓN

Ante las interrogantes que surgen en las personas que desean obtener un financiamiento para la creación o mantenimiento de alguna actividad económica que genere ingresos no solo para sus familias sino también para la sociedad en general e impulse la economía, para así conseguir un patrimonio y una buena calidad de vida basados en el Plan Nacional del Buen Vivir, implementado por el Gobierno en los últimos años, es como llegan hasta las entidades crediticias o financieras con el fin de realizar préstamos de créditos productivos y así poner en marcha sus ideas.

También nace la intención de acercar a la juventud a los nuevos programas económicos implementados y puestos en marcha por el Gobierno Nacional, pues gran parte de dichos proyectos están dirigidos a los empresarios jóvenes y emprendedores, que buscan el crecimiento y el fortalecimiento de los entornos económicos que tienen a su alrededor.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

Realizar un estudio del crédito productivo otorgado por el BNF y su impacto en el desarrollo económico del cantón Quevedo, periodo 2010 - 2013

1.4.2. Objetivos específicos

- Elaborar un diagnóstico sobre los factores que conllevan a las personas a recurrir a los créditos productivos otorgados por el Banco Nacional de Fomento (BNF).
- Determinar los beneficios económicos que obtendrán los prestamistas con los créditos productivos del Banco Nacional de Fomento (BNF).
- Evaluar los tipos de créditos productivos del Banco Nacional de Fomento (BNF) durante el periodo 2010 – 2013

1.5. HIPÓTESIS

1.5.1. Hipótesis general

Los créditos Productivos otorgados por el Banco Nacional de Fomento (BNF) han generado el desarrollo económico en los pequeños empresarios y emprendedores del Cantón Quevedo en el periodo 2010 - 2013

1.5.2. Hipótesis específica

- Un diagnóstico permitió conocer los factores que conllevan a las personas a recurrir a los créditos productivos otorgados por el Banco Nacional de Fomento (BNF).
- Determinaremos los beneficios económicos que obtuvieron los prestamistas con los créditos productivos del Banco Nacional de Fomento (BNF)
- La evaluación de los tipos de créditos productivos del Banco Nacional de Fomento (BNF) estuvo realizada en función de los requerimientos.

1.5.3. Variables

INDEPENDIENTE

Créditos productivos

DEPENDIENTE

Desarrollo económico en los pequeños empresarios

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1. Créditos

(BID, 2011). El crédito provisto por el sector bancario constituye la fuente más importante de financiamiento de las empresas y los hogares de América Latina y el Caribe. Infortunadamente, el crédito es escaso, costoso y volátil. Sin la existencia de mercados profundos y estables de crédito, será muy difícil que la región alcance tasas de crecimiento elevada y sostenible, y logre combatir exitosamente la pobreza

(Centurión, 2010). El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado

En un crédito los beneficiarios administran ese dinero mediante la disposición o retirada del dinero y el ingreso o devolución del mismo, atendiendo a nuestras necesidades en cada momento. De esta manera podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando creamos conveniente, con la consiguiente deducción en el pago de intereses

Además, por disponer del dinero se debe pagar a la entidad financiera unas comisiones, así como unos intereses de acuerdo a unas condiciones pactadas. En un crédito sólo se pagan intereses sobre el capital utilizado, el resto del dinero está a nuestra disposición pero sin que por ello tengamos que pagar intereses. Llegado el plazo del vencimiento del crédito podemos volver a negociar su renovación o ampliación

El propósito del crédito es cubrir los gastos, corrientes o extraordinarios, en momentos puntuales de falta de liquidez

Fortalecer los emprendimientos productivos de la población de bajos recursos para que exista un incremento sostenido y creciente de gestión empresarial, que

les permita desempeñarse en sus unidades productivas de manera eficaz y eficiente, promoviendo acciones en el contexto de tal forma que surjan negocios, tanto en el ámbito rural como urbano marginal, bajo el impulso del micro crédito con capacitación, garantizando la sostenibilidad y el cumplimiento de los objetivos del Programa de Crédito Productivo Solidario

2.1.1.1. Antecedente del crédito

(Canellas, 2011). Los negocios que se realizan en el mundo de hoy rara vez tienen la forma de trueque, salvo en comunidades campesinas y otras similares. Es más frecuente que intervengan el dinero como instrumento que facilita las operaciones a crédito, postergando los plazos según la conveniencia de cada caso

Es estos términos, se dice que se ha concertado un negocio a crédito. Es la característica del mundo moderno, cuya magnitud no habría sido alcanzado si el elemento de la confianza en las transacciones comerciales no se hubiera difundido con tanto fuerza

2.1.1.2. Desarrollo del crédito

(Topa, 2010). El crédito cumple finalidades de gran provecho en las economías modernas, características propias de los pueblos civilizado. El signo característico de nuestros días es el crecimiento de las formas de crédito y de los bancos. Después del trueque entre los campesinos, las ciudades empezaron a tener operaciones de crédito entre los burgueses. De lo local se pasó a lo zonal y de esto a lo regional, llo provincial, nacional. En nuestros días el crédito es de dimensiones internacionales

Los bancos tuvieron un crecimiento interrelacionado. De las casa bancarias se ha evolucionado siguiendo las necesidades mundiales, hasta llegar a los bancos internacionales

Este es el signo característico del mundo de nuestros días. Se buscan los mercados comunes con negocios internacionales de crédito. Se organizan bancos e instituciones internacionales para la financiación entre los empresarios de diferentes partes dl mundo, siendo la gran preocupación de los gobernantes, la distribución justa y equitativa dl capital mediante operaciones crediticias de carácter productivo, para el fomento y desarrollo a largos plazos, a través de organismos especializados de créditos

2.1.1.3. Ventajas del crédito

(Topa, 2010). Las principales ventajas de los créditos son los siguientes:

- Poner a disposición de la colectividad una mayor cantidad de capitales, facilitando la mejor utilización de la riqueza
- Procura la participación en la producción económica de aquellos ahorristas que no quieren invertir directamente en sus capitales
- Hace interesantes el ahorro para quienes, no deseando o no sabiendo cómo hacer producir sus capitales, facilitan estos a las clases activas
- facilita los negocios eliminado la rigidez del uso de la moneda directa para pagos al contado
- vincula la marcha de la producción con la del consumo, facilitando los cambios y la financiación de procesos industriales, antes de que se presente la demanda de los compradores

2.1.1.4. Funciones del crédito

(Canellas, 2011). Dentro del sistema económico, el crédito cumple un rol de relevancia:

- Enriquece el proceso productivo en las etapas de elaboración y distribución, permitiendo a las empresas incrementar el volumen de sus operaciones
- Estimula el consumo, actuando sobre la demanda. De esta manera ayuda a sostener los niveles de producción
- Permite que pequeños ahorristas participen del sistema económico obteniendo una renta de sus fondos disponibles
- Cumple una función social al ayudar a la obtención de elementos básicos (vivienda, alimentos, etc) a vastos sectores de la población

2.1.2. Crédito productivo

(Gilders, 2011). Están orientados a estimular y formular proyectos de inversión, incrementando el capital de trabajo de las empresas individuales y del núcleo familiar para fortalecer su actividad productiva. Se consideran como créditos productivos las actividades de Agricultura, Ganadería, Manufactura, Crianza de animales menores, Artesanía y otras actividades productivas e innovadoras

2.1.2.1. Crédito bancario

(Centurión, 2010). Es una forma general, puede entenderse que el crédito bancario cumple la función de intermediarios entre la oferta y la demanda de recursos. Por una parte, los poseedores de recursos en dinero hacen créditos a los bancos, llevando sus fondos al depósito irregular mediante una retribución, que pueden ser la tasa de interés, la colocación de dinero dentro del máximo de seguridad a la espera de inversiones más productivas, la facultad de convertir al banquero en propio cajero por el uso de cheque, etc. Los depósitos contribuyen las operaciones pasivas de la banca

Esta función de intermediación es la actividad preponderante de la banca moderna, haciéndose posible el movimiento de una gran cantidad de negocios con un mínimo uso de moneda indirecta a través del crédito y se difunde el uso del cheque, tarjeta de crédito u otro instrumento de crédito que evita el movimiento directo de aquella

La intervención de la banca en el comercio hace posible:

- Que los capitales de las clases pasivas sean trabajados por las clases activas, sí que los prestatarios corran individualmente el riesgo de las operaciones, riesgo que queda a cargo de los banqueros
- Que las operaciones comerciales tengan un volumen más amplio, que las empresa incrementen sus operaciones y que los negocios n general, se equilibren como resultado del sistema
- Que con el oportuno movimiento de las tasas de descuento y del redescuento se maneje y dirija la actividad comercial en relación con la oferta de capitales, la marcha de los precios, las dificultades para operar

2.1.2.2. Clasificación del crédito

(Topa, 2010). El crédito puede ser clasificado d tantas maneras como diferentes enfoques se le quiera dar a su análisis. Para este trabajo, se distinguirá el crédito en las siguientes categorías e función de:

Crédito de consumo.- Tienen el carácter de un anticipo de ingresos futuros. Es el crédito destinado al consumo

Crédito productivo.- Asiste a la producción de bienes en sus distintas etapas; tanto sea la elaboración como la distribución. También se lo llama crédito mercantil

Crédito de inversión.- Su objetivo es la financiación de inversiones en bienes de capital de uso

2.1.3. Banco

El banco es una empresa dedicada habitualmente a recibir del público, en forma de depósitos o en otros conceptos, fondos que utiliza por cuenta propia o en operaciones de descuento, operaciones de crédito y operaciones financieras

Esta definición pone énfasis en la relación que tienen dos tipos de operaciones; la gestión de depósitos y la concesión de créditos, características de la actividad bancaria. Sin embargo, en el conjunto de las instituciones financieras denominadas bancos, hay algunas que no se ajustan exactamente a la definición anterior; el banco de emisión o banco central, no admite en general fondos públicos

2.1.3.1. Actividades de los bancos

(Hausman, 2012). Las actividades de los bancos incluyen la participación directa o de intermediarios en todas las operaciones de carácter financiero las cuales son numerosas y variadas, pero que se complementen unas otras

La gama de servicios ofrecidos a la clientela por los bancos, constituye en realidad unos de los atractivos sobre los cuales se apoya, su campaña publicitaria. Los depósitos de fondos facilitan a los clientes sus operaciones de pago o liquidez y por otra parte, constituyen el medio de otorgar crédito. Si la función de la banca es la de crear moneda, entonces la aceptación de los depósitos y la concesión de créditos constituyen dos partes d la misma actividad

2.3.1.2. Funciones de los bancos

Las funciones principales de los bancos pueden resumirse de la siguiente manera:

- La concesión de créditos constituye su fuente esencial de beneficios y la única forma de riesgo de su explotación
- Los servicios prestados a la clientela se refieren primeramente a las operaciones de liquidación o pago. Estas abarcan la gestión de las cuentas de depósito, la liquidación y pago de los cheques, la cobranza de actividades relacionadas con el comercio y las facturas y las ordenes de transferencias de una cuenta a otra

2.1.3. Desarrollo económico

(Guerrero, 2013). Es el incremento simultáneo de la producción y del rendimiento debido a la modernización del material y a la mejora de los métodos de trabajo

El desarrollo económico es un estado social, donde las condiciones de bienestar están dadas a partir del funcionamiento eficiente del mercado, por tanto, las condiciones de brecha como factor de ineficiencia en la economía, se reducen a un mínimo, por lo que la presencia de desigualdad en la distribución de los recursos y concentración del ingreso se ven reducidas a cambio de mayor productividad e interacción comercial, con miras hacia una sostenibilidad en el largo plazo.

Bastan unas condiciones favorables de bienestar, para ampliar la frontera de producción vía un incremento en la productividad técnica de factores PTF y mejorar el flujo de ingresos provenientes del comercio. La presencia de crecimiento económico sostenido puede movilizar la mayor carga del mercado representada en la producción hacia la generación de una mayor renta nacional,

haciendo que la distribución del ingreso per cápita mejore en buena proporción. Pero antes de esto, será conveniente observar los aspectos más sobresalientes del desarrollo económico.

De acuerdo a un estudio de las Naciones Unidas (1968) “el proceso del desarrollo económico consta, en general, de tres etapas: durante la primera, las comunidades son principalmente agrícolas y se autoabastecen. En la segunda etapa, se desarrolla un sistema de actividades comerciales y de intercambio. A continuación, sigue la introducción de la industria manufacturera”.²

Esas etapas son el producto de una organización primitiva a una totalmente comercial, donde el proceso de intercambio es el principal mecanismo de movilización de la economía de mercado. No obstante, el intercambio también evolucionó de un estado de necesidad inmediata consolidado a partir del trueque, hasta la utilización de un intermediario facilitador de la transacción cuya característica radica en el aumento de la especialización, la producción y venta de artículos. Solo hasta ese momento en que hace su aparición el dinero, el mercado parece tomar forma y en su expresión abstracta conforma la economía, partiendo de la división del trabajo en la manufactura inglesa.

Por tanto, un aspecto fundamental del desarrollo es la evolución del mercado en su más amplia categoría como proceso de intercambio entre consumidores y oferentes.

2.1.4.1. Característica del desarrollo económico

(Hausman, 2012). La principal característica del desarrollo económico es el crecimiento económico, político y social de un país ó región el cual se mide por medio de indicadores diversos como el producto interno bruto anual(PIB) que mide la cantidad de bienes y servicios producidos en un año determinado (riqueza), el ingreso per cápita de la población, la cantidad de viviendas y hospitales construidos, la energía eléctrica producida, su infraestructura (en carreteras, puentes y presas), pero sobre todo por el grado de escolaridad

alcanzado en su sociedad, los cuales en suma generan desarrollo económico con estabilidad social y política y un crecimiento económico sostenido a mediano y largo plazos, sin los cuales no habría el desarrollo, ni el bienestar social deseados

4.1.2.2. Desarrollo económico local

(Guerrero, 2013). El desarrollo económico local puede definirse como el proceso organizado, planificado y concertado de creación de riquezas de un municipio, que además de tomar en consideración los factores productivos o económicos debe considerar los factores sociales, políticos y ecológicos como elementos que se condicionan recíprocamente. En este sentido, nos referimos a un desarrollo económico local sostenible, el cual debe considerar de acuerdo a nuestro criterio los siguientes aspectos:

1. **El Desarrollo Económico:** trata de conseguir un crecimiento equilibrado y equitativo de la producción, el comercio y los servicios; que se corresponda con el nivel de crecimiento de la población del municipio. El mismo, debe ser logrado de forma organizada, planificada y consensuada entre los diferentes actores locales.
2. **El Desarrollo Social:** está estrechamente ligado al desarrollo económico. Trata de mejorar los niveles de vida de la población, por medio de una mejor distribución de las riquezas logradas con el desarrollo productivo, tratando de garantizar a todos los sectores de la población, igualdad de oportunidades. Debe beneficiar preferiblemente a grupos vulnerables y permitirles que puedan satisfacer sus necesidades básicas como: el empleo, la vivienda, la salud y la educación.
3. **El Desarrollo Ecológico:** se refiere a la utilización de los recursos naturales del municipio de forma sostenible, para que puedan ser aprovechados de forma permanente, por nosotros y las nuevas generaciones.

4. **El Desarrollo Político:** trata de fomentar la democracia local y la participación ciudadana, en cuya actividad los pobladores, sin distinguos de ideologías, son agentes activos en la solución de sus problemas.

La democracia no es solo la participación de los ciudadanos en la toma de decisiones y en las votaciones, sino también en la forma equitativa de distribución de las riquezas y en la satisfacción de las necesidades básicas de la población.

2.1.4.3. Crecimiento económico

(Hausman, 2012). El Objetivo Estratégico de Crecimiento Económico y Reducción de la Pobreza recibe apoyo de los cinco ejes transversales de la Estrategia: reducción de la pobreza, reformas de políticas, sociedad civil, gobernabilidad local y alianzas estratégicas

El mayor énfasis del Objetivo Estratégico radica en la reducción de la pobreza mediante el crecimiento económico. Las reformas sociales y económicas proveen las bases para mejorar las vidas de todos los ecuatorianos, pero en especial a los pobres. El cambio de las políticas es la clave para ayudar a lograr un crecimiento sostenible en la economía y obtener oportunidades para los pobres

La estrategia enfatiza la reforma de las políticas de comercio; políticas que afectan el clima de inversión; políticas de manejo fiscal y financiero, especialmente las relacionadas al manejo de la deuda interna; políticas de pequeños negocios; políticas de energía rural; políticas de manejo del medio ambiente; y políticas que mejoren la calidad de la educación básica. El manejo del medio ambiente y la educación básica ofrecen oportunidades especiales para el involucramiento de la sociedad civil. Se le ha solicitado también a la sociedad civil que juegue un rol en el diálogo y el debate de la política económica

Una buena relación con los municipios es el prerrequisito para una exitosa actividad de crecimiento económico, especialmente en el monitoreo

medioambiental y el manejo de riesgos, donde las ONG usualmente funcionan como intermediarios y “facilitadoras” para la identificación y acción en problemas locales. Los gobiernos locales participarán en la capacitación para el manejo del medio ambiente, con la participación de organizaciones de la sociedad civil.

Las alianzas estratégicas con Organizaciones no Gubernamentales (ONG) y empresas privadas mejorarán las condiciones para el crecimiento económico y asegurarán una amplia participación. El comprometer al empresariado en alianzas estratégicas entre sí, con redes internacionales de empresas, con sector público, con la comunidad y fundaciones u ONG para el desarrollo de productos regionales orientados a las iniciativas competitivas ayudará a cambiar las actitudes; así surgirán las políticas locales o nacionales que impedirán el desarrollo empresarial y la creación de empleos

2.2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.2.1. Créditos

(BID, 2011). El crédito provisto por el sector bancario constituye la fuente más importante de financiamiento de las empresas y los hogares de América Latina y el Caribe. Infortunadamente, el crédito es escaso, costoso y volátil. Sin la existencia de mercados profundos y estables de crédito, será muy difícil que la región alcance tasas de crecimiento elevada y sostenible, y logre combatir exitosamente la pobreza

(Centurión, 2010). El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado

2.2.2. Crédito productivo

(Gilders, 2011). Están orientados a estimular y formular proyectos de inversión, incrementando el capital de trabajo de las empresas individuales y del núcleo familiar para fortalecer su actividad productiva. Se consideran como créditos productivos las actividades de Agricultura, Ganadería, Manufactura, Crianza de animales menores, Artesanía y otras actividades productivas e innovadoras

(Pereira, 2013). Financiamiento destinado a productores, para fines de producción y servicios complementarios a la producción, como se acopio, almacenamiento, comercialización, transporte, tecnología productiva y otras complementarias al proceso productivo que requiera el productor

2.2.3. Crecimiento económico

(Hausman, 2012). El Objetivo Estratégico de Crecimiento Económico y Reducción de la Pobreza recibe apoyo de los cinco ejes transversales de la Estrategia: reducción de la pobreza, reformas de políticas, sociedad civil, gobernabilidad local y alianzas estratégicas

2.2.4. Línea de Crédito

(Toala, 2010). La línea de crédito es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario. Es utilizada mayormente para el financiamiento de capital de trabajo. Es un crédito abierto por una entidad financiera a un cliente hasta un límite determinado y dentro del cual el acreditado puede disponer de fondos durante el plazo establecido en el crédito concedido

2.2.5. Crédito a corto plazo

(Castro, 2011). El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesaria para sostener gran

parte de los activos circulantes de la empresa como: efectivo, cuentas por cobrar, inventarios

2.2.6. Crédito financiero

(García & Maza, 2011). El crédito financiero o no comercial abarca los aplazamientos de pago que se conceden entre sí las empresas fuera de lo que es su objeto comercial. Se trata, fundamentalmente, de deudas contraídas con acreedores o financiación concedida a deudores diversos (García-Vaquero y Maza, 1996). El crédito financiero tiene lugar entre grupos reducidos de empresas, sobre todo entre compañías que forman parte de un mismo grupo económico-financiero

2.2.7. Crédito comercial

(Rodríguez, 2012). Es una categoría relativamente poco estudiada en economía financiera. Se trata de un tipo de deuda a corto plazo y de naturaleza informal, cuyos términos no están generalmente fijados de forma legal. Así, el crédito comercial se puede conceder a través de fórmulas como el aplazamiento del pago de una transacción sobre bienes o servicios que sean objeto de negocio típico de la empresa, en la que el comprador actúa como prestatario y el vendedor como prestamista. En ocasiones, tiene lugar a través del pago a cuenta de una compra futura, en cuyo caso se invierte la posición de los participantes en la operación. De esta manera, el vendedor se convierte en deudor mientras que el comprador asume el papel de acreedor

2.2.8. Banca pública

(Rodríguez, 2012). La banca pública es una institución crediticia en la que el control y gestión están en manos de alguna administración pública o del Estado. El concepto de banca pública ha tomado mayor relevancia en plena crisis financiera y económica, porque plantea una solución a la paralización del crédito al resto de la economía por parte de la banca privada que controla este sector

estratégico

2.2.9. Préstamo bancario

(Castro, 2011). Los bancos, intermediadores financieros, que por el ingreso de activos fijos con carácter de depósitos –que a su vez constituyen obligaciones-, y de su singular transferencia mediante el crédito, nos están señalando que son las instituciones creadoras de deudas, que las proyectan hacia si y hacia la comunidad en un ejemplo de proceso interrelacionar

2.2.10. Deuda

(Rodríguez, 2012). Obligación de una persona natural o jurídica de pagar a un tercero una suma de dinero; cuando la deuda es producto del otorgamiento formal de un crédito, generalmente se considera un plazo para ser pagada y una tasa de interés sobre el capital dado como préstamo

2.2.11. Deudor

(Canellas, 2011). Es aquella persona o empresa que está obligada a satisfacer una deuda; partimos de que el origen de la deuda es de carácter voluntario, es decir, que el deudor decidió libremente comprometerse al pago de dicha obligación. Un deudor adquiere bienes o servicios de un tercero y estos bienes son distintos de los que normalmente proporciona la empresa, por ello, estos deudores no tienen la condición estricta de clientes

2.2.12. Dinero

(Canellas, 2011). Cualquier elemento de aceptación generalizada por parte de una comunidad que sirva de medio para efectuar cualquier tipo de transacción: compraventas, depósitos, ahorro, etc. El dinero sirve de padrón común de medida del valor de los bienes y servicios, como medio de cambio o de pago y de depósito de valor. La palabra "dinero" deriva del latín denarium, que era una

moneda utilizada por los romanos para realizar actividades comerciales

2.2.13. Garantía

(Toala, 2010). Preferiblemente, todo crédito deberá estar respaldado con una garantía, la misma que nos ofrecerá una mayor seguridad de recuperación de crédito. Las garantías pueden ser: cerradas y abiertas. Las cerradas son las que garantizan un crédito específico; y las abiertas, son las que respaldan las obligaciones presentes y futuras de un cliente

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.3.1. Créditos productivos del Banco Nacional de Fomento

El Banco Nacional de Fomento se caracteriza por brindar préstamos y créditos con el fin de potenciar la capacidad de desarrollo de los ecuatorianos, con requisitos accesibles y plazos acordes. En ese sentido, sus créditos 5-5-5 o su Microcrédito son pruebas fehacientes de ello. A estos se suman los créditos productivos del BNF, con tres variantes:

a) Crédito Productivo para Producción, Comercio y Servicios

Préstamo destinado a todas las personas naturales o jurídicas, vinculadas con la actividad de producción, comercio y servicios en Ecuador. Este crédito cubre los siguientes sectores: Agrícola, Forestal, Pecuario, Pesca y Pesca Artesanal, Pequeña Industria (Artesanía, Turismo, Comercio y Servicio).

- Porcentaje máximo de financiamiento: 80%.
- Montos de préstamo: Desde U\$S 500 hasta U\$S 300.000.
- La garantía puede ser Quirografaria (Personal), Prendaria o Hipotecaria.

b) Crédito Productivo para Compra de Tierras

Préstamo para compra de terrenos para todas aquellas personas naturales o jurídicas, que desarrollen su actividad en las áreas: Agrícola, Pecuaria, Turística, Piscícola y Agro-artesanales.

- Porcentaje máximo de financiamiento: 80%
- Monto de préstamo: desde U\$S \$500 hasta U\$S \$300.000 para personas naturales, y hasta U\$S para 2.000.000 asociativos.
- La garantía es hipotecaria.

c) Créditos Asociativos

Estos préstamos productivos del BNF se entregan en Ecuador a: Organizaciones debidamente constituidas en el país conforme lo establece la normativa de los Ministerios, Organismos Seccionales o Instituciones Públicas en el ámbito de su competencia.

- Porcentaje máximo de financiamiento: 80%
- La garantía puede ser Quirografaria (Personal), Prendaria o Hipotecaria.

2.3.2. De las operaciones de crédito

Art. 3.- El Banco Nacional de Fomento realizará todas las operaciones de crédito para los sectores de producción, servicio y comercio de conformidad con lo dispuesto en el artículo 3 literal a y artículo 53 de la Ley Orgánica del Banco Nacional de Fomento y Convenios de apoyo financiero con Instituciones Públicas o privadas, que suscriba.

Estas actividades se financiarán a través de créditos de desarrollo productivo o micro créditos en operaciones directas. Adicionalmente se concederá créditos de consumo.

Art. 4.- La utilización de los recursos financieros destinados al crédito, que disponga el Banco Nacional de Fomento y que se originen en fuentes propias, los provenientes de entidades nacionales, convenios internacionales, fondos en administración y otros, se sujetarán a las normas establecidas en la Ley, el presente Reglamento y a los términos y condiciones determinados en los respectivos convenios, políticas e instructivos emitidos para el efecto.

2.3.3. De los sujetos de crédito

Art. 5.- Podrán ser sujetos de crédito las personas naturales o jurídicas capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones calificadas por el Banco Nacional de

Fomento y dedicadas a actividades económicas compatibles con los objetivos del Banco, que reúnan las condiciones y requisitos exigidos por la Ley, este Reglamento y las disposiciones establecidas en la respectiva normativa de crédito.

2.3.4. De los documentos para el trámite de crédito

Art. 6.- Para el trámite de una solicitud de crédito se requerirá que los solicitantes presenten los requisitos que la Gerencia General establezca en las Políticas e Instructivos emitidos para el efecto, para la concesión de las diferentes clases de créditos.

2.3.5. Del financiamiento

Art. 7.- Los préstamos se otorgarán en base a proyectos o emprendimientos productivos cuya viabilidad técnica, económica, financiera y ambiental haya sido analizada y aprobada previamente por el Banco Nacional de Fomento. Se financiará hasta 80% del valor total del proyecto o emprendimiento productivo y en casos excepcionales, el financiamiento podrá ser del 100%, autorizado por el Gerente General a través de Políticas e Instructivos emitido para el efecto, para cada clase de crédito.

Art. 8.- No se puede financiar la compra de acciones, los gastos financieros, pago de impuestos, proyectos o emprendimientos productivos que atenten contra el medio ambiente, la moral, salud pública o que no cumpla con las leyes, decretos u otras disposiciones vigentes.

2.3.6. De los intereses, comisiones e impuestos

Art. 9.- Las tasas de interés, comisiones y demás cargos, serán las que fije la Administración del Banco dentro de las políticas que emanen del Directorio y los límites y condiciones establecidos por el Banco Central del Ecuador.

Los impuestos se retendrán en la forma que establezcan las respectivas leyes.

2.3.7. De los plazos y desembolsos de los créditos

Art. 10.- Los plazos se fijarán en función del análisis de la viabilidad técnica, económica y financiera del proyecto o emprendimiento productivo, la finalidad de la inversión, la capacidad de pago y el ciclo de comercialización de los bienes producidos. Estos podrán ser:

Corto plazo: hasta dos años;

Mediano plazo: más de dos hasta 7 años; y,

Largo plazo: de más de 7 hasta 20 años.

Art. 11.- De acuerdo a la actividad productiva financiada, el Banco Nacional de Fomento podrá conceder un período de gracia para el pago del capital y de manera excepcional para los intereses.

Art. 13.- Cuando el proyecto o emprendimiento productivo contemple inversiones de ejecución escalonada, los desembolsos del préstamo se realizarán en la misma forma, entregando las sumas que correspondan a las inversiones inmediatas, previo el respectivo control de inversión.

2.3.8. De la forma de pago

Art. 14.- El pago del capital, intereses y demás recargos del préstamo se realizará de la siguiente manera: mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual o al vencimiento, o de acuerdo con la naturaleza de la inversión y la capacidad de pago.

Art. 15.- Los prestatarios podrán realizar abonos o cancelaciones de sus obligaciones, aún antes de la fecha de vencimiento, los mismos que se acreditarán en forma inmediata a los valores que adeudaren, en el siguiente

orden: intereses, comisiones y capital.

2.3.9. De las garantías

Art. 16.- Los préstamos que concede el Banco Nacional de Fomento, de conformidad a su Ley Orgánica, se respaldarán con una o más de las siguientes garantías:

- Hipoteca abierta;
- Prenda agrícola, industrial y/o mercantil ordinaria o especial;
- Valores fiduciarios cotizados en la Bolsa de Valores, a precio de mercado;
- Fianza personal y solidaria (quirografaria);
- Fideicomiso Mercantil (de Garantía);
- Certificados de inversión;
- Fondos de garantía; y,
- Garantía solidaria de grupos.

Art. 17.- En los préstamos respaldados con hipoteca, prenda u otro tipo de garantías reales, la relación porcentual garantía/préstamo será de al menos del 120%, considerando el total de obligaciones directas e indirectas que el cliente mantenga con el Banco Nacional de Fomento.

Art. 18.- Las garantías reales se constituirán con los bienes objeto de la inversión, pudiendo también aceptarse garantía sobre otros bienes a satisfacción del Banco Nacional de Fomento.

Art. 19.- Las garantías hipotecarias o prendarias deberán constituirse con la cláusula de hipoteca o prenda abierta, de acuerdo a las disposiciones legales pertinentes y servirán para respaldar una o varias obligaciones directas o indirectas del solicitante, codeudor o garante, siempre y cuando se mantenga la relación adecuada garantía préstamo conforme a lo establecido en este Reglamento, en su Artículo 17.

Art. 20.- El prestatario será responsable de la integridad y buen estado de los bienes constituidos en garantía. El Banco Nacional de Fomento podrá verificar, cuando lo estime conveniente, su estado de conservación.

Art. 21.- Cuando por la naturaleza del bien constituido en garantía, ésta sufra disminución o deterioro, el Banco Nacional de Fomento podrá exigir la reposición de ésta con bienes equivalentes, a fin de mantener la relación garantía/préstamo.

Art. 22.- A petición del cliente, previo análisis y resolución de la Instancia de Aprobación de Crédito, se podrá liberar parte de las garantías reales, siempre que se mantenga la adecuada relación garantía/préstamo y no afecte al desarrollo del proyecto. Además, por petición formalizada del cliente o decisión del Banco, se podrá reevaluar los bienes constituidos en garantía siguiendo las normas legales pertinentes.

Art. 23.- En los préstamos a concederse a cooperativas, asociaciones, otras organizaciones comunitarias, corporativas y gremiales debidamente legalizadas, a más de las garantías reales, se respaldarán con la garantía personal solidaria de los representantes legales y/o socios, a criterio del Banco Nacional de Fomento.

2.3.10. De las instancias de aprobación de crédito

Art. 24.- Las Operaciones de crédito en el Banco Nacional de Fomento se aprobarán en las siguientes instancias de acuerdo a los cupos resolutivos que para el efecto determine el Directorio de la Institución. Estas instancias, dentro de sus límites, tienen la facultad de modificar monto, plazo y forma de pago de cada uno de los créditos.

Las instancias de aprobación son las siguientes:

a) Nivel de Aprobación especial de Oficina para Crédito de Desarrollo Humano:

El Banco Nacional de Fomento otorga el Crédito de Desarrollo Humano, que obedece a un proceso operativo y a una pre- aprobación por parte del Programa de Protección Social. Estas operaciones no se tramitan a través de la nueva ruta de aprobación implementada y la viabilidad de su concesión no requiere el análisis a través de un evaluador de crédito.

Para la concesión de este producto específico funcionará un Nivel de Aprobación que estará conformado por:

Jefe Operativo de la Sucursal, Agencia u Oficina Especial

Un asistente operativo del Balcón Servicios de dicha oficina.

b) Nivel de Aprobación de Oficina: El Gerente Comercial de Oficina conjuntamente con el Oficial que tramita la operación crediticia aprobarán créditos en los cuales el monto de riesgo total sea de hasta USD \$25.000 dólares, considerando obligaciones directas o indirectas, exclusivamente en operaciones de Microcrédito.

c) Comité de Crédito Zonal: El Comité de Crédito Zonal aprobará créditos en los cuales el monto de riesgo total sea de hasta USD \$25.000, considerando obligaciones directas o indirectas exclusivamente en operaciones del Segmento Productivo y estará integrado por los siguientes funcionarios o sus delegados:

Presidente: Gerente Comercial Zonal

Vocal uno: Gerente Comercial de Oficina

Vocal dos: Oficial Comercial que tramita la operación

d) Comité de Crédito de Fomento y Desarrollo: El Comité de Crédito de Fomento y Desarrollo aprobará créditos en los cuales el monto de riesgo total sea desde USD \$25.001 hasta USD \$80.000, considerando obligaciones

directas o indirectas; y, estará integrado por los siguientes funcionarios o sus delegados:

Presidente: Subgerente de Segmento Comercial

Vocal uno: Subgerente de Riesgo de Crédito

Vocal dos: Gerente Comercial Zonal

e) Comité de Crédito Casa Matriz: El Comité de Crédito de Casa Matriz aprobará créditos en los cuales el monto de riesgo total sea desde USD \$80.001 hasta USD \$300.000, considerando obligaciones directas o indirectas; y, estará integrado por los siguientes funcionarios o sus delegados:

Presidente: Gerente General

Vocal uno: Gerente de Fomento y Desarrollo

Vocal dos: Gerente de Riesgos

2.3.11. Destino del crédito

Art. 35.- Dependiendo de la naturaleza de la actividad, se podrán otorgar créditos para efectuar inversiones en:

Capital de trabajo y Activos fijos.

Art. 36.- No se financiará:

- Cancelación de gravámenes o gastos de constitución de compañías.
- Pago de Deudas.
- Bienes muebles e inmuebles que no sean necesarios para desarrollar la actividad productiva.
- La compra de acciones.
- El refinanciamiento de obligaciones con terceros, gastos financieros, pago de impuestos y compra de bonos; y
- Negocios que atenten contra la moral, la salud pública, la ley de protección del medio ambiente y la comunidad o que comercialicen productos no

considerados dentro del marco permitido por la ley,

2.3.12. Del financiamiento

Art. 37.- Los créditos se otorgarán en base a un perfil, proyecto o emprendimiento productivo, cuya viabilidad técnica y económica, financiera y ambiental haya sido analizada y aprobada previamente por la Instancia de Aprobación de Crédito respectiva.

Art. 38.-El financiamiento depende de la viabilidad del perfil, proyecto o emprendimiento productivo, del monto y del destino de la operación.

Art. 39.-Los préstamos que otorgue el Banco, deberán satisfacer las necesidades reales de financiamiento del respectivo perfil, proyecto o emprendimiento productivo. El crédito constituirá el complemento justo de financiamiento de una actividad económica, mas no será sustitutivo de los recursos que disponga el solicitante para dicha actividad.

2.3.12. De la forma de pago

Art. 40.-Para establecer la forma de pago de los préstamos, se tomará en cuenta la naturaleza del perfil, proyecto o emprendimiento productivo y la capacidad de pago, pudiendo amortizarse en forma mensual, bimensual, trimestral, semestral, anual o al vencimiento.

2.3.13. De los microcréditos

Art. 44.-Es todo crédito concedido a clientes, sean personas naturales, jurídicas o a un grupo de clientes, con garantías solidaria, quirografaria, prendaria o hipotecaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicio, cuya fuente principal de pago la constituya el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.

2.3.14. Otras operaciones

Art. 47.-El Banco Nacional de Fomento podrá conceder avales, garantías bancarias, cartas de crédito o cualquier otra operación contingente de acuerdo con las normas y usos internacionales, destinados a garantizar la adquisición de insumos y bienes de capital para actividades de producción, comercio y servicio.

Art. 48.-El conjunto de estas operaciones no podrá exceder del 80% del capital y reservas del Banco Nacional de Fomento, de conformidad a lo establecido en el segundo inciso del Art. 89 de su Ley Orgánica. **Art. 49.-**Este tipo de operaciones serán aprobadas en las instancias correspondientes señaladas en este Reglamento. Estas operaciones se regirán por los términos y condiciones a través de Políticas e Instructivos emitidos para el efecto. El monto máximo de estas operaciones a una misma persona natural o jurídica no excederá del 5% del capital pagado y reservas del Banco Nacional de Fomento, de conformidad a lo señalado en el primer inciso del Art. 88 de su Ley Orgánica.

Art. 50.-Estas operaciones se caucionarán con garantías estipuladas en el artículo 16 de este reglamento, excepto fianza personal - solidaria (quirografaria) y garantía solidaria de grupos.

2.3.15. De la línea de crédito

Art. 51.-La línea de crédito constituye un monto de crédito autorizado previamente por parte de las instancias de aprobación correspondientes en base al perfil del sujeto de crédito, experiencia crediticia, capacidad de pago y garantías adecuadas.

2.3.16. Del procedimiento para la concesión de crédito: De la recepción de solicitudes.

Art. 56.-El Banco designará a los funcionarios responsables de proporcionar la información y asesoría sobre las distintas clases de crédito, requisitos para acceder a ellos y revisión de la documentación de acuerdo a la naturaleza de la

inversión.

Art. 57.-Previa la recepción de la solicitud de crédito, se calificará al peticionario en base a los parámetros señalados por la Superintendencia de Bancos y Seguros, y de conformidad con la Calificación del Cliente de la Institución determinada en el Art. 72 de este Reglamento.

2.3.17. Del trámite

Art. 58.-Receptada la solicitud de crédito, el oficial comercial conjuntamente con el Gerente Comercial de la Oficina emitirán bajo su responsabilidad, el Acta de Resolución hasta el monto de su nivel resolutorio de Oficina y Acta de Recomendación para los siguientes niveles de aprobación.

Art. 59.-El análisis crediticio estará en relación directa con el riesgo, la viabilidad del proyecto o emprendimiento productivo, el financiamiento y se efectuará en todos los casos que así lo amerite.

Art. 60.-Los préstamos deben concederse dentro de los plazos fijados por la Administración, para lo cual, los Gerentes comerciales de las oficinas y los funcionarios responsables del trámite, tendrán la obligación de impulsarlos y agilizarlos.

Art. 61.-El avalúo de las garantías hipotecarias y prendarias ofrecidas, deberá realizarlo, bajo su exclusiva responsabilidad, el profesional determinado para el efecto.

Art. 62.-En las solicitudes de crédito que se encontraren suspendas por resolución de la Instancia de Aprobación de Crédito, por más de 30 días y por causas ajenas al Banco Nacional de Fomento, el Gerente Comercial de la oficina en la cual se gestionó la operación notificará al solicitante concediéndole un plazo perentorio para que subsane las mismas, bajo prevención de caducidad.

2.3.18. De la supervisión y seguimiento

Art. 67.-El control de inversiones y verificación de las garantías en todos los préstamos, se realizará según el destino de la inversión, pudiendo ser mensual, trimestral, semestral o anual, de acuerdo con la programación que deberá ser elaborada por el oficial comercial debiendo ser aprobada y controlada por el Gerente Comercial de cada oficina.

Art. 68.-Los funcionarios encargados de efectuar el control y supervisión de los préstamos otorgados por cada Oficina, presentarán informes escritos sobre el cumplimiento de garantías, plan de inversiones, la marcha del proyecto y tendrán la obligación de realizar el seguimiento y gestiones de cobro correspondientes, hasta la recuperación del préstamo.

Art. 69.-Los informes de control formarán parte integrante de los expedientes de los deudores, los que servirán para observar el cumplimiento del cliente, el estado de las garantías y proponer correctivos para coadyuvar al desarrollo del proyecto, así como para determinar el riesgo de las operaciones.

Art. 70.-Todos los funcionarios involucrados en los procesos crediticios, serán administrativa, civil y penalmente responsables de sus actuaciones en el marco que establece la ley.

2.3.19. De la calificación de los clientes

Art. 72.-El área de Riesgos realizará la calificación de la cartera de los clientes, así como determinará el Modelo de Calificación de Clientes a utilizarse por el Banco Nacional de Fomento con el objetivo de obtener la respectiva Calificación del Cliente de la Institución, conforme lo determina la normativa vigente del órgano de control.

CAPITULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1.1. Materiales

- Computadora
- Impresora
- Laptop
- Calculadora
- Copiadora
- Lapiceros
- Cuadernos
- marcadores
- Lápiz
- Hoja A4
- Tableros

3.1.2. Método

3.1.2.1. Deductivo

Este método permitió realizar el análisis de los créditos productos otorgados por el Banco Nacional de Fomento por medio de la información que fue proporcionada por la Jefa de Créditos de la institución bancaria

3.1.2.2. Inductivo

Este método permitió estudiar a los clientes del Banco Nacional de Fomento del cantón Quevedo por medio de una encuesta con un cuestionario con preguntas cerradas

3.2. FUENTES

3.2.1. Primarias

La información que demanda la presente investigación se la obtuvo mediante:

- Encuestas: Como herramienta de investigación se elaboró un cuestionario de preguntas dirigida a los emprendedores del cantón Quevedo, para obtener la información correspondiente que se requiere para la investigación.
- Además se realizó un análisis estadístico de la encuesta, el mismo que fue examinado y tabulado para poder obtener los resultados correspondientes

3.2.2. Fuentes Secundarias

Como fuentes secundarias se utilizó:

- Libros con sus correspondientes citas bibliográficas como complemento necesario para la investigación
- Se accedió a las páginas web, donde proporcionaron información actualizada y relevante

3.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.3.1. Descriptiva

Describió el problema que presentan los clientes del Banco Nacional de Fomento al momento de pedir un crédito y que no les permite su desarrollo económico

3.3.2. De campo

Se aplicó para determinar las condiciones y la realidad de los clientes del Banco Nacional de Fomento (BNF) al momento de solicitar un crédito, con lo cual se obtuvo información suficiente para concluir la investigación.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

La población objeto de estudios serán los 3524 personas que acuden al Banco Nacional de Fomento del cantón Quevedo a solicitar un crédito

3.4.2. Muestra

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

$$n = \frac{3524}{(3524 - 1) 0.05^2 + 1}$$

$$n = \frac{3524}{(3523) 0.0025 + 1}$$

$$n = \frac{3524}{8.8075 + 1}$$

$$n = \frac{3524}{9.8075}$$

$$n = 359$$

Se realizó 359 encuestas a los clientes del Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo para evaluar el impacto económico de los Créditos Productivos en la ciudad durante el período 2010-2013.

CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Encuestas realizada a los clientes del Banco Nacional de Fomento del Cantón Quevedo

Pregunta 1.- ¿Hace cuánto tiempo usted cliente del Banco Nacional de Fomento?

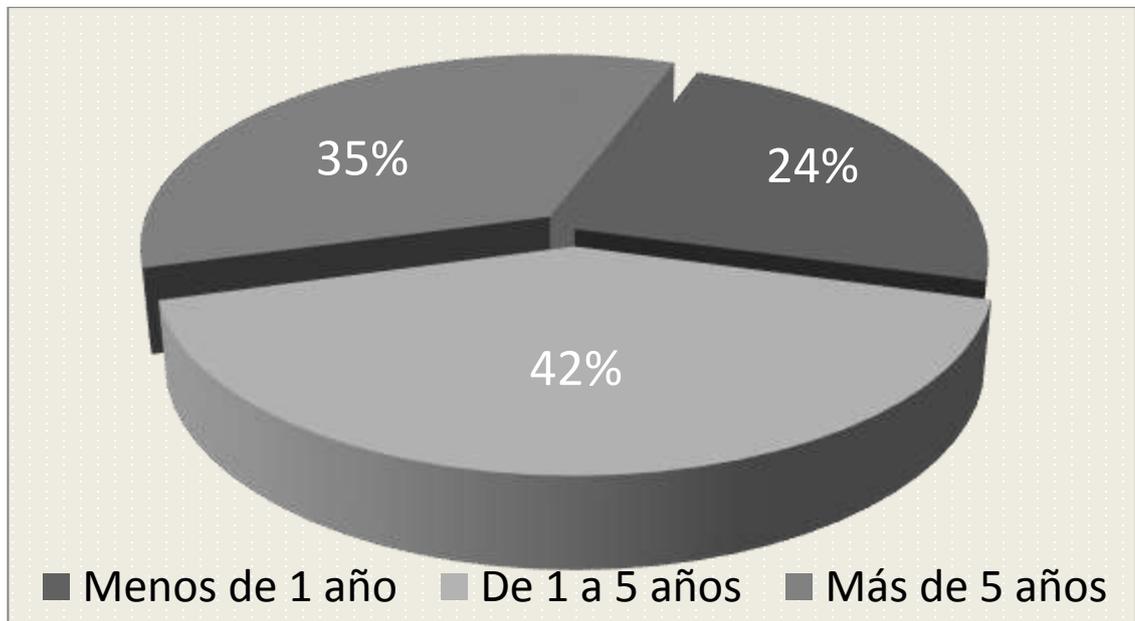
Cuadro 1. Tiempo de ser clientes del BNF

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 1 año	85	24
De 1 a 5 años	149	42
Más de 5 años	125	35
TOTAL	359	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 1. Tiempo de ser clientes del BNF



Interpretación

De acuerdo al gráfico 1 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 42% expresaron que son clientes entre 1 a 5 años, el 35% son más de 5 años y el restante 24% en cambio son cliente menos de 1 año

Pregunta 2.- ¿Durante el periodo 2010 - 2013 ha realizado un crédito productivo en el Banco Nacional de Fomento?

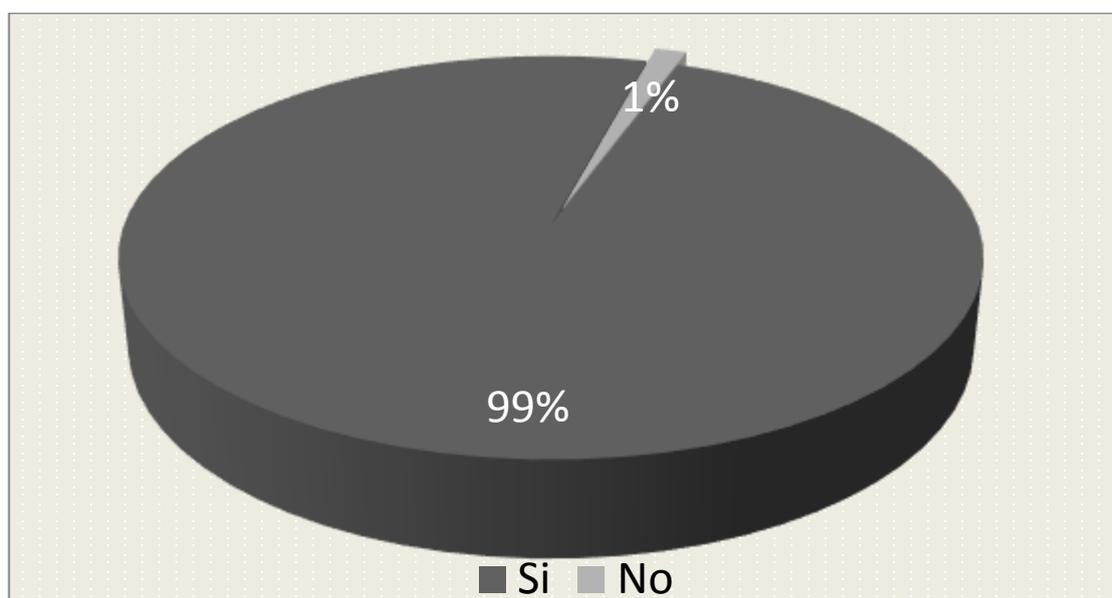
Cuadro 2. Aplicación a créditos

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	354	99
No	5	1
TOTAL	359	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 2. Aplicación a créditos



Interpretación

De acuerdo al gráfico 2 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 99% manifestaron que si han realizado un crédito productivo en el banco durante el periodo 2010 - 2013 y el 1% expresaron que no debido que tienen poco tiempo de ser clientes y se encuentra en proceso el crédito o todavía no ha sido necesario realizarlos

Pregunta 3.- ¿De qué manera considera los procesos para obtención de un crédito en el Banco Nacional de Fomento?

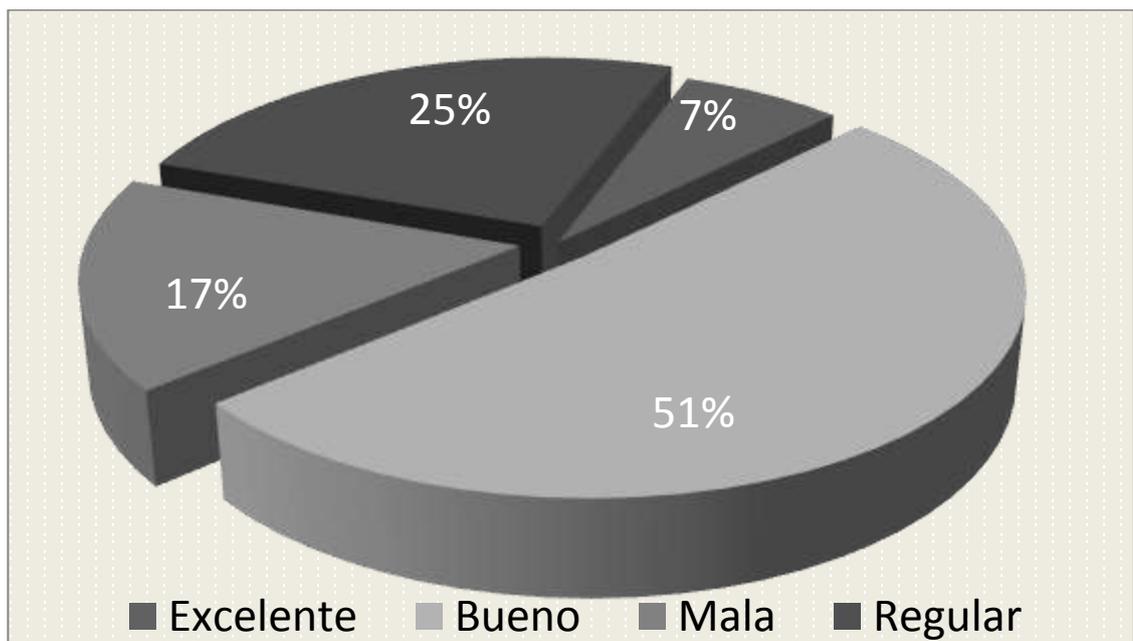
Cuadro 3. Calificación en la obtención de un crédito

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	25	7
Bueno	184	51
Mala	60	17
Regular	90	25
TOTAL	359	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 3. Calificación en la obtención de un crédito



Interpretación

De acuerdo al gráfico 3 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 51% manifestaron que para la obtención de un crédito en el Banco Nacional de Fomento es Bueno el proceso, el 25% es regular, el 17% que es malo y el 7% en cambio que es excelente

Pregunta 4.- ¿Por qué motivo prefirió realizar un crédito en el Banco Nacional de Fomento?

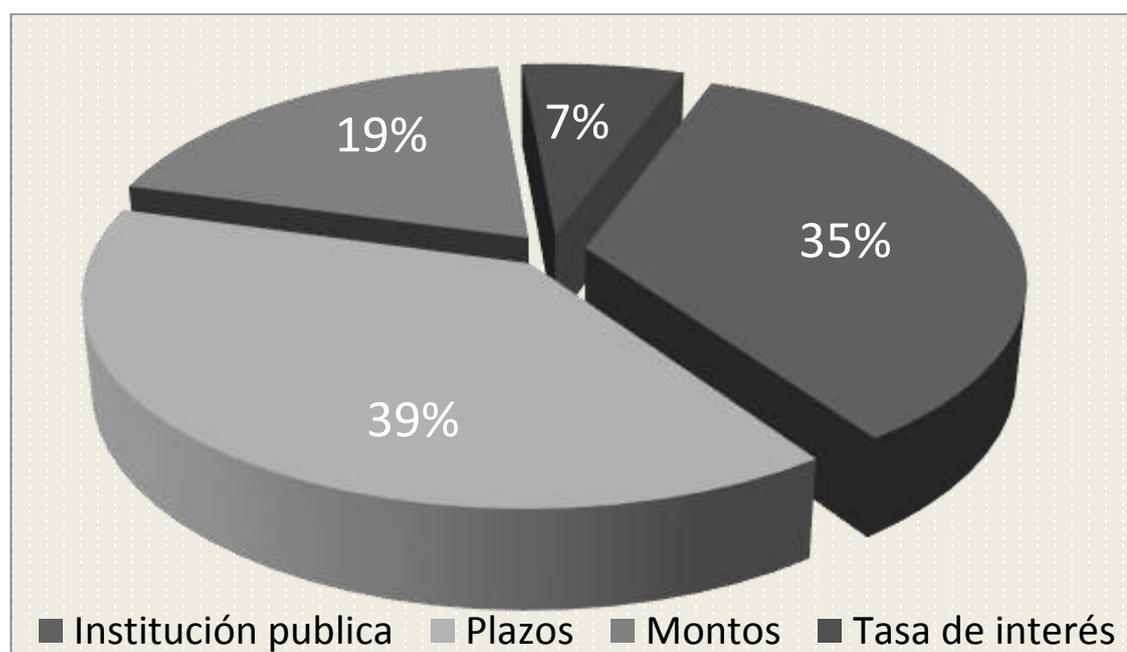
Cuadro 4. Preferencia por un crédito en el BNF

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Institución publica	125	35
Plazos	140	39
Montos	69	19
Tasa de interés	25	7
TOTAL	359	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Grafico 4. Preferencia por un crédito en el BNF



Interpretación

De acuerdo al gráfico 4 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 39% indicaron que prefieren realizar un crédito en la institución debido a los plazos en los pagos, el 35% porque se trata de una institución pública, el 19% por los montos y el 7% por tener una tasa de interés más baja que las demás instituciones financieras del cantón

Pregunta 5.- ¿Por qué razón realizo un crédito en el Banco Nacional de Fomento?

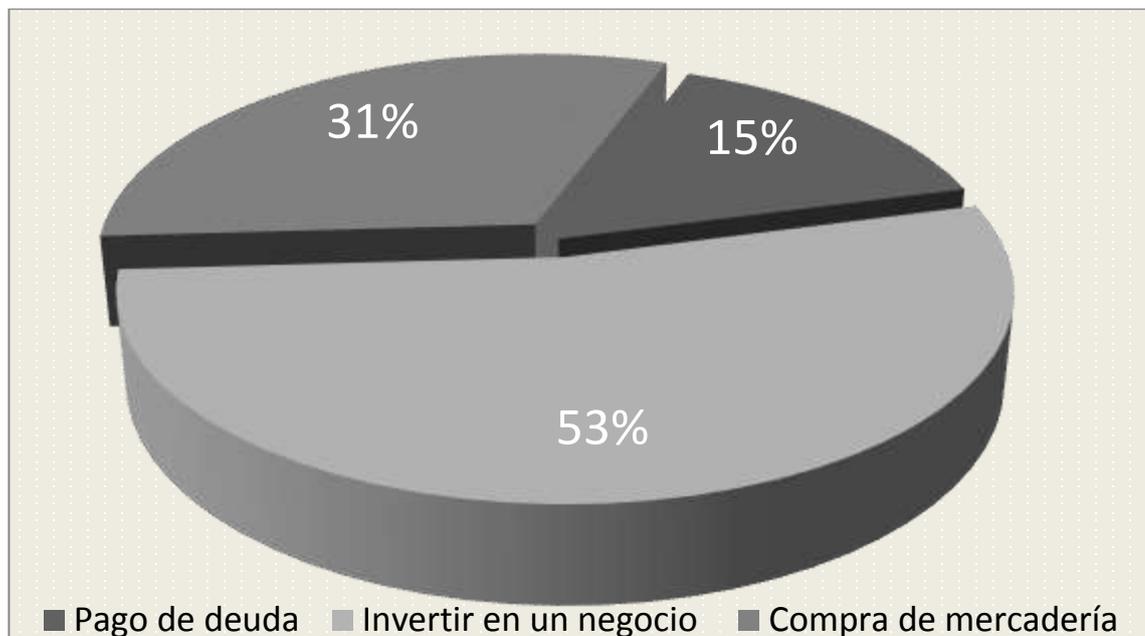
Cuadro 5. Razón del crédito en el BNF

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Pago de deuda	55	15
Invertir en un negocio	191	53
Compra de mercadería	113	31
TOTAL	359	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 5. Razón del crédito en el BNF



Interpretación

De acuerdo al gráfico 5 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 53% manifestaron que la razón principal de solicitar un crédito fue por invertir en un negocio nuevo, el 31% por comprar insumos o mercadería en sus negocio y el 15% en cambio por pagar deudas generadas en sus negocios

Pregunta 6.- ¿Qué tipo de crédito realizo en el Banco Nacional de Fomento?

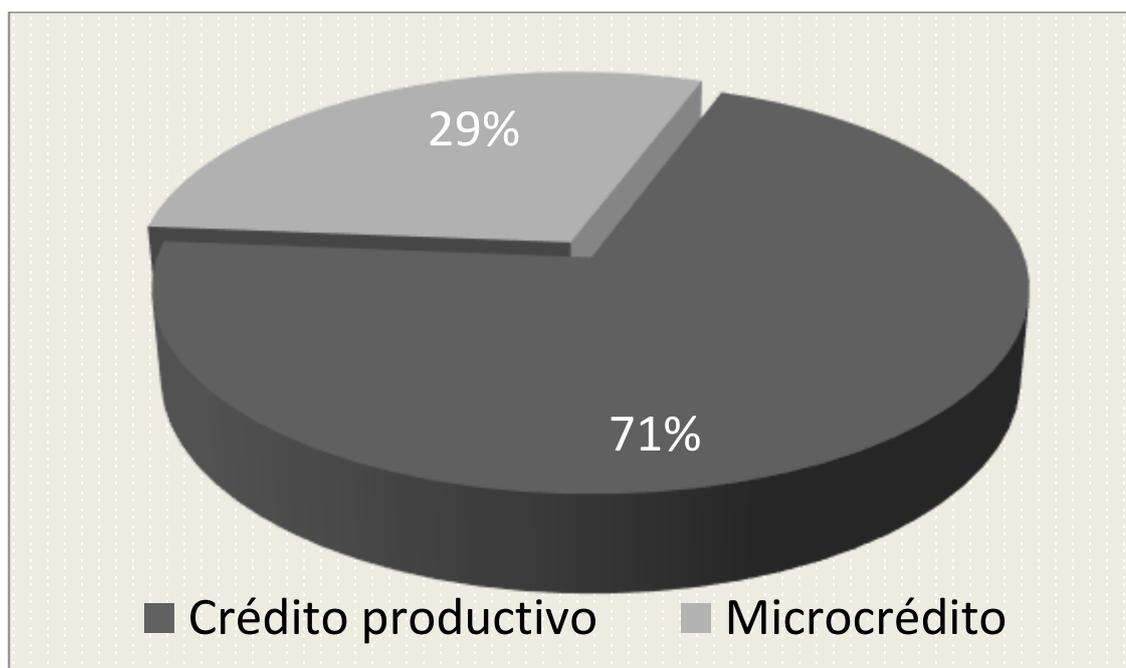
Cuadro 6. Tipo de crédito solicitado

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Crédito productivo	254	71
Microcrédito	105	29
TOTAL	359	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 6. Tipo de crédito solicitado



Interpretación

De acuerdo al gráfico 6 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 71% expresaron que el tipo de crédito que solicitaron fue el productivo y el 29% en cambio fueron microcréditos

Pregunta 7.- ¿Qué tipo de crédito productivo usted realizo durante el período 2010-2013?

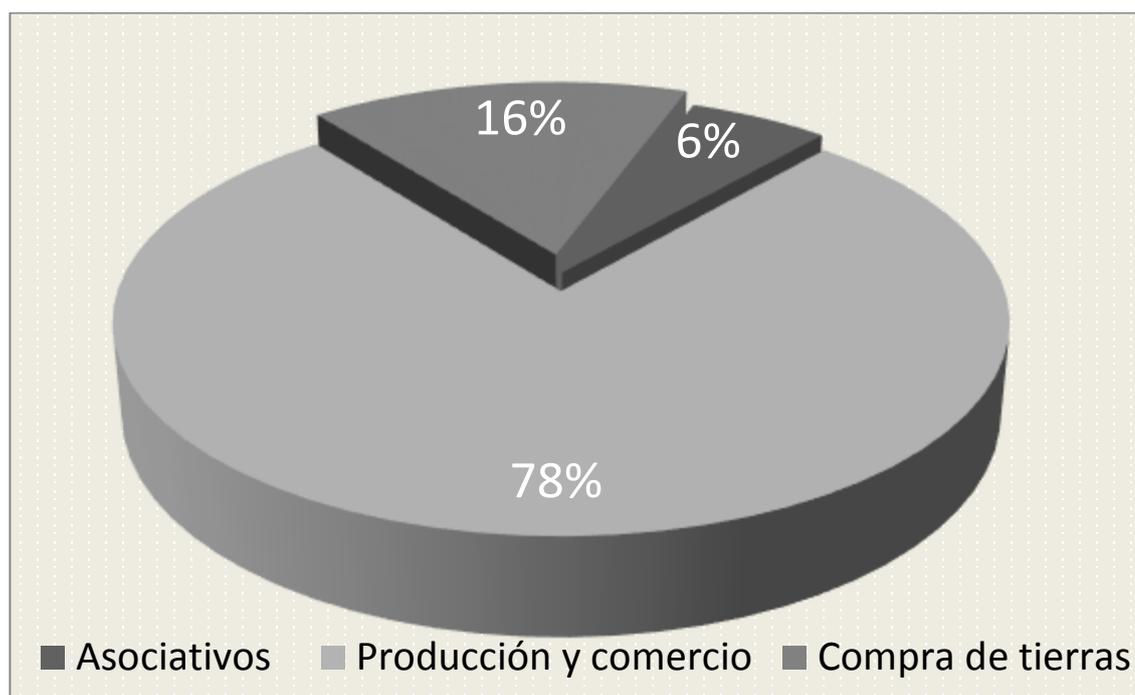
Cuadro 7. Tipo de crédito productivo

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Asociativos	15	6
Producción y comercio	198	78
Compra de tierras	41	16
TOTAL	254	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 7. Tipo de crédito productivo



Interpretación

De acuerdo al gráfico 7 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 78% expresaron que el tipo de crédito productivo que realizaron fue para la incentivar la producción, comercio y servicio, el 16% fue para compra de tierras y el 6% fueron créditos asociativos

Pregunta 8.- ¿Cuál fue el monto que usted solicitó?

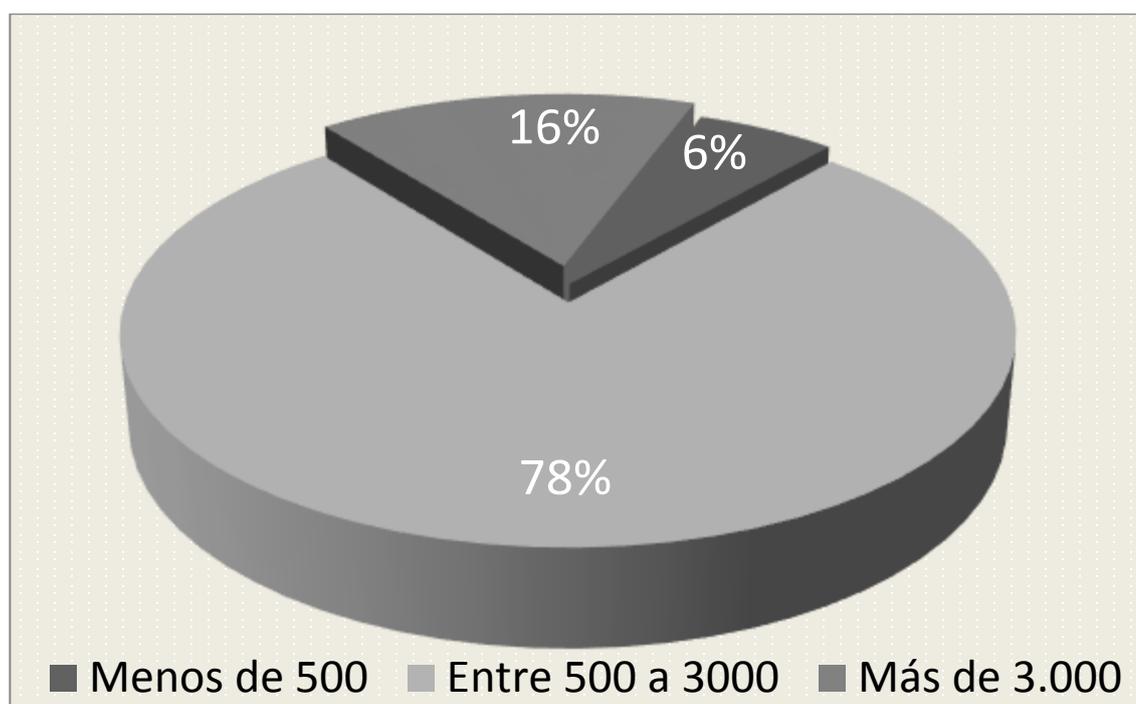
Cuadro 8. Monto solicitado

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 500	15	6
Entre 500 a 3000	198	78
Más de 3.000	41	16
TOTAL	254	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 8. Monto solicitado



Interpretación

De acuerdo al gráfico 8 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 78% expresaron que el monto que solicitaron fue de entre 500 a 3.000 dólares, el 16% fue de más de 3.000 dólares y el 6% fue menos de 500 dólares

Pregunta 9.- ¿El crédito entregado fue oportuno para realizar su actividad comercial?

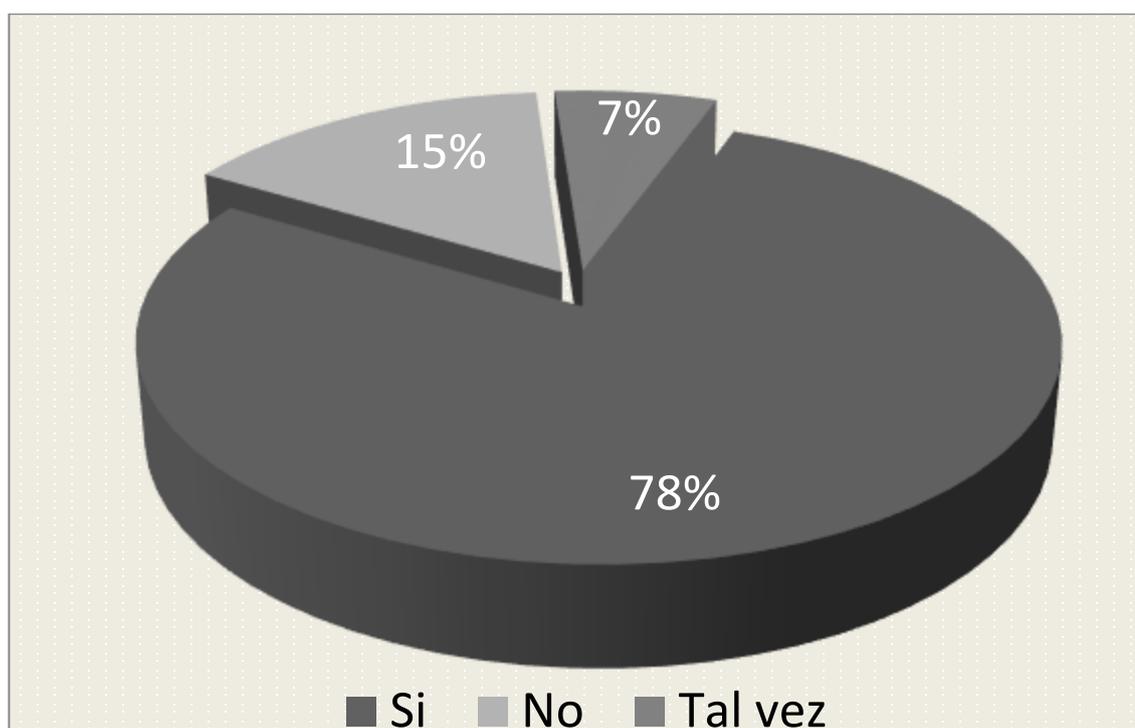
Cuadro 9. Oportuno el crédito solicitado

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	198	78
No	39	15
Tal vez	17	7
TOTAL	254	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 9. Oportuno el crédito solicitado



Interpretación

De acuerdo al gráfico 9 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 78% expresaron que el préstamo si fue oportuno, el 15% en cambio indicaron que no debido que el tiempo en entrega fue fuera de tiempo y el restante 7% en cambio manifestaron que tal vez

Pregunta 10.- ¿Cuántos créditos productivos ha obtenido por el Banco Nacional de Fomento durante el periodo 2010 - 2013?

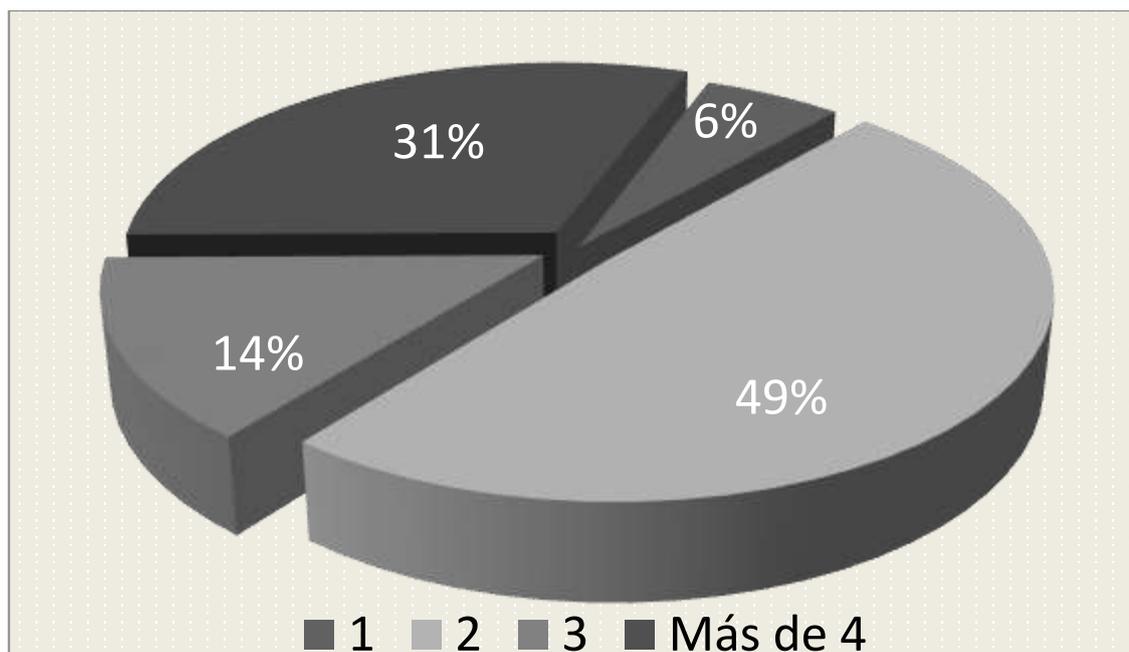
Cuadro 10. Número de créditos obtenidos

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	15	6
2	125	49
3	36	14
Más de 4	78	31
TOTAL	254	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Grafico 10. Número de créditos obtenidos



Interpretación

De acuerdo al gráfico 10 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 49% expresaron que han realizado 2 créditos productivos durante el periodo 2010 - 2013, el 31% lo han hecho en más de 4 ocasiones, el 14% 3 créditos y el 6% tan solo en una ocasión

Pregunta 11.- ¿El crédito otorgado por el Banco Nacional de Fomento le permitió aumentar su actividad económica?

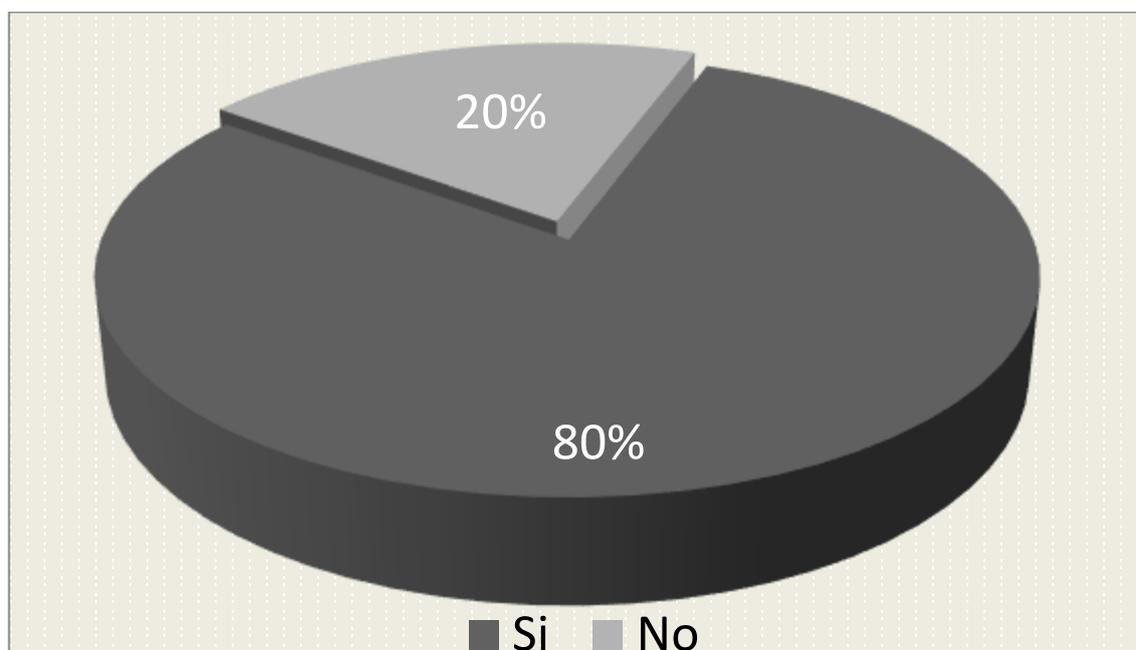
Cuadro 11. Aumento de la actividad económica

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	202	80
No	52	20
TOTAL	254	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 11. Aumento de la actividad económica



Interpretación

De acuerdo al gráfico 11 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 80% expresaron que el crédito otorgado si le ha permitido aumentar su actividad económica y el restante 20% en cambio manifestaron que no

Pregunta 12.- ¿Por el aumento de la actividad económica ha permitido generar nuevas fuentes de empleo en el cantón Quevedo?

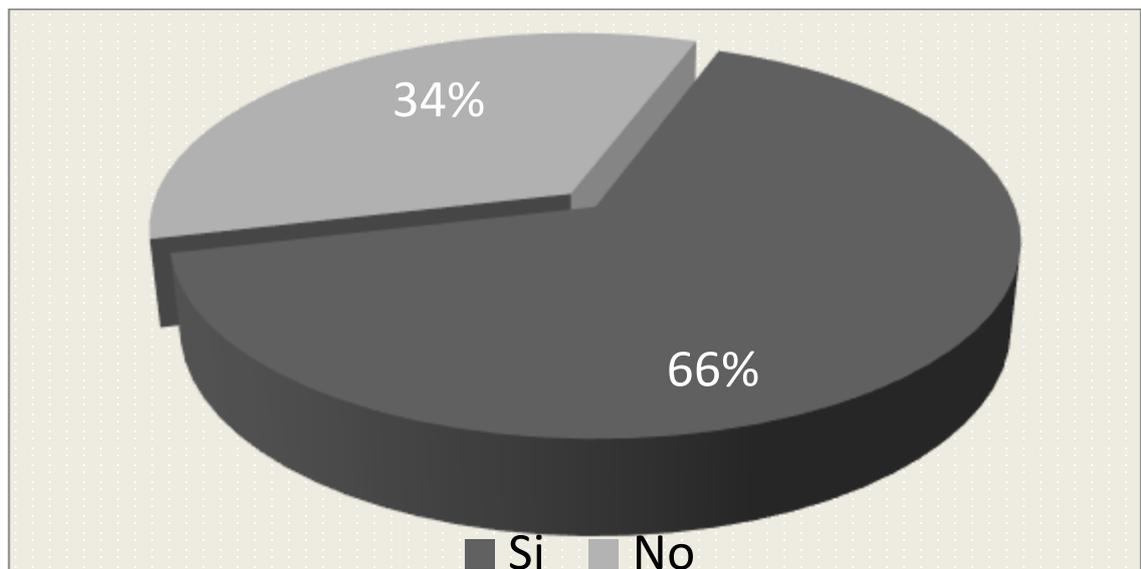
Cuadro 12. Generación de empleo

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	202	80
No	52	20
TOTAL	254	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 12. Generación de empleo



Interpretación

De acuerdo al gráfico 12 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 66% expresaron que con el aumento de la actividad económica y si se generaría nuevas fuentes de empleo debido a que aumentaron su producción y el restante 34% en cambio manifestaron que no

Pregunta 13.- ¿El Banco Nacional de Fomento le ha proporcionado asesoría técnica para mejorar su actividad productiva?

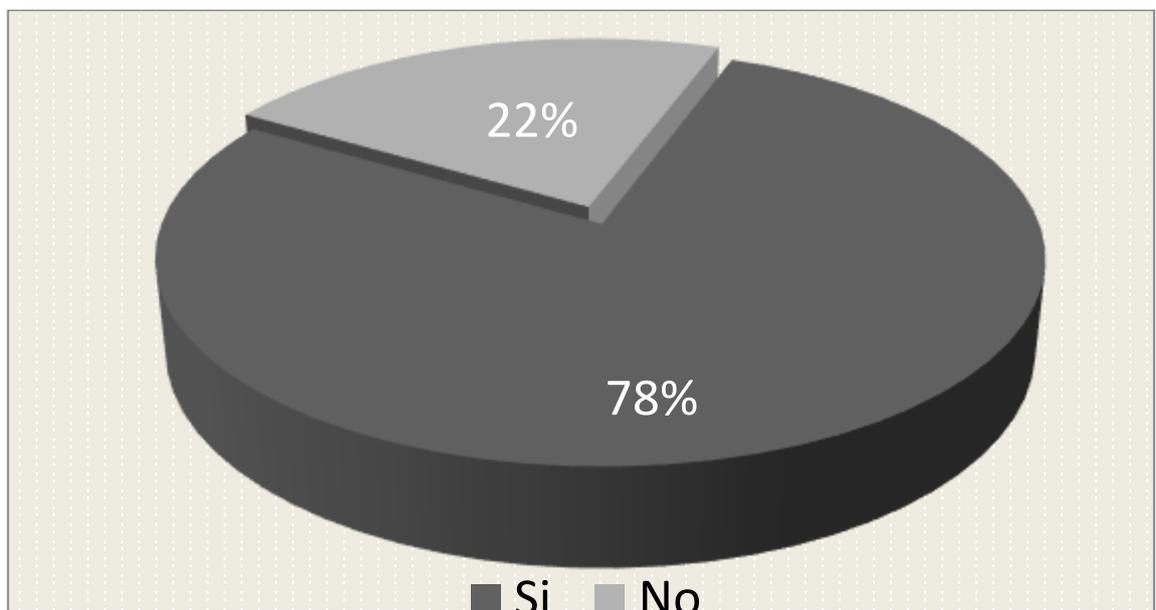
Cuadro 13. Asesoría técnica para mejorar la actividad productiva

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	198	78
No	56	22
TOTAL	254	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 13. Asesoría técnica para mejorar la actividad productiva



Interpretación

De acuerdo al gráfico 13 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 78% expresaron que el banco si les proporciona asesoría técnica para mejorar su actividad productiva y el restante 22% en cambio indicaron que no debido que no es necesario que lo realicen

Pregunta 14.- ¿Estaría dispuesto a seguir obteniendo créditos productivos por parte del Banco Nacional de Fomento?

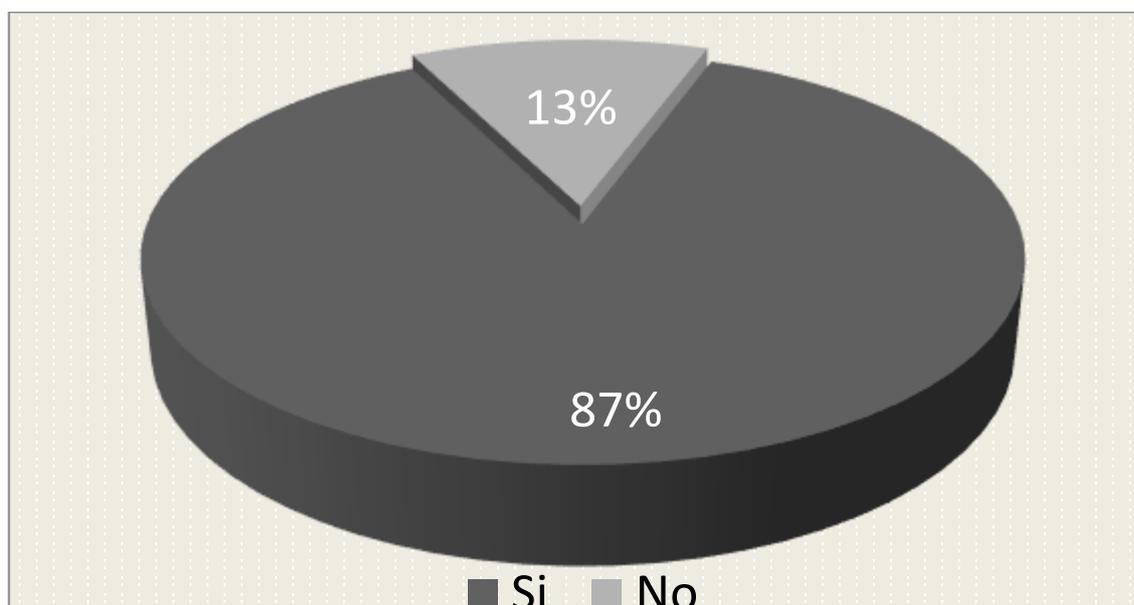
Cuadro 14. Disposición de seguir obteniendo créditos productivos

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	221	87
No	33	13
TOTAL	254	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Gráfico 14. Disposición de seguir obteniendo créditos productivos



Interpretación

De acuerdo al gráfico 14 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 87% expresaron que si estarían dispuesto a seguir adquiriendo créditos productivos y el restante 13% en cambio manifestaron que no

Pregunta 15.- ¿Usted cree que los créditos productivos han permitido el desarrollo económico de los habitantes del cantón Quevedo?

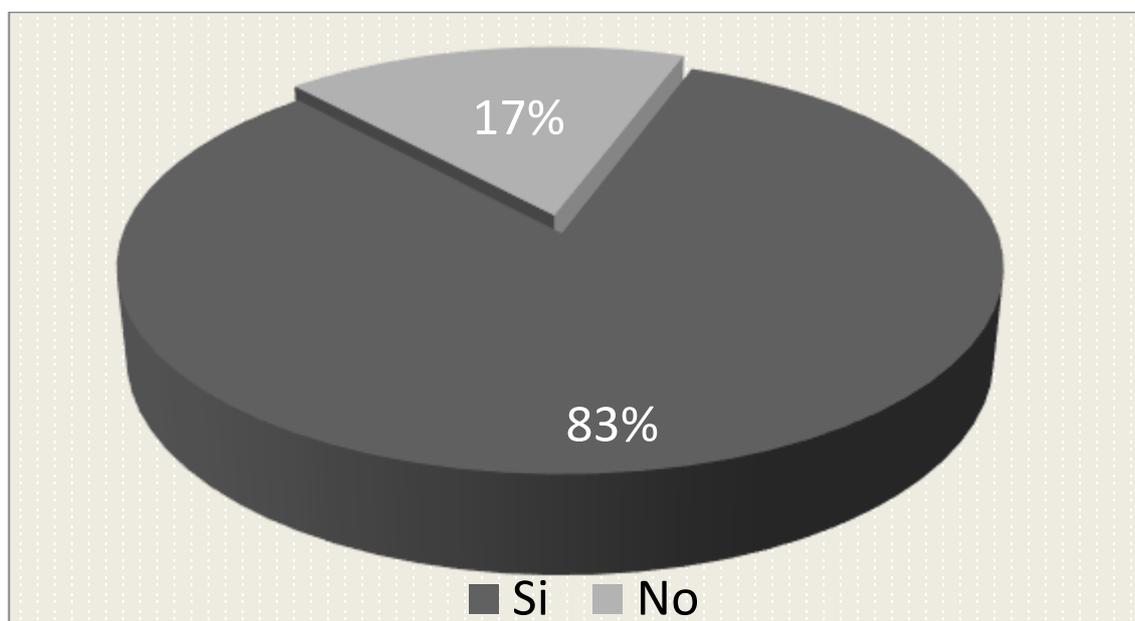
Cuadro 15. Desarrollo económico de los habitantes del cantón Quevedo

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	210	83
No	44	17
TOTAL	254	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Grafico 15. Desarrollo económico de los habitantes del cantón Quevedo



Interpretación

De acuerdo al gráfico 15 de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento el 83% expresaron que los créditos productivos otorgados si han permitido el desarrollo económico de los habitantes del cantón Quevedo y el restante 17% en cambio respondieron que no

4.1.2. Entrevista al Jefe del departamento de crédito del Banco Nacional de Fomento

Cuadro 16. Entrevista al jefe de crédito del BNF

N	PREGUNTA	RESPUESTA
1	¿Cuál es proceso con el cual se les otorga un crédito productivo a las personas que lo soliciten?	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de pago • referencias comerciales (proveedores y vecinos) • Información del buró de crédito
2	¿Al momento de otorgar un crédito productivo se analiza detalladamente al cliente?	Si, se le solicita un sin número de información para poder otorgar un crédito
3	¿Considera usted que el microempresario destina el crédito para lo cual solicito?	Muchos lo hacen, también existen cierto porcentaje que invierten en otras cosas.
4	¿Actualmente las personas que han solicitado el crédito productivo han cumplido con las fechas de pago?	En un 70% han cumplido con los pagos, esto se debe que son créditos productivos en donde existe la movilidad de dinero por lo cual las personas si poseen ingresos para poder cumplir con sus obligaciones
5	¿Usted cree que los créditos productivos han mejorado la actividad comercial de las personas?	Claro que sí, debido que estos créditos están destinado a ese fin, ya que se les facilita su otorgación y además se les brinda asesoría en diferentes temas para que puedan destinar de una mejor manera el dinero en sus negocios
6	¿Cuáles son beneficios económicos que las personas que solicitan créditos productivos obtienen?	Los beneficios económicos son varios, pero uno de los principales es que el banco por ser una entidad del estado les ofrece facilidad de pagos

		a una tasa baja, por lo cual le permite ahorrar en comparación con otra instituciones financieras y con ellos puedan sentir confianza en invertir en sus actividad comercial
7	¿Considera usted que el Banco Nacional de Fomento apoya de manera adecuada a los empresarios del sector Comercio y Servicio?	El Banco Nacional de Fomento a nivel nacional se encuentra otorgando crédito a todos los sectores productivos del país y de manera especial a las microempresas
8	¿Considera que los créditos productivos han permitido desarrollar económicamente a los habitantes del cantón Quevedo?	Si, ya que estos valores han permitido aumentar la actividad económica con ellos se ha permitido crear nuevas fuentes de empleo por la necesidad de satisfacer la demanda

4.1.3. Créditos productivos entregados por el Banco Nacional de Fomento período 2010- 2013

Cuadro 17. Número de créditos productivos

DETALLE	2010	2011	2012	2013
Créditos asociativos	75	110	135	105
Créditos producción, comercio y servicio	457	369	417	420
Crédito de compra de tierras productivos	25	127	201	169
TOTAL	557	606	753	694

Como se puede notar en el cuadro anterior, en donde se encuentran detallado el número de créditos productivos que fueron realizados durante el periodo de 2010 al 2013

Los créditos asociativos durante el periodo comprendido del 2010 - 2013, fueron los créditos que menos se demandó debido que estos solo se los otorgan a las asociaciones que se encuentran constituidas legalmente en el país. De los cuales tienen un monto mínimo de 500 dólares y como máximo de 3.000.00 dólares, con una tasa del 15%

Los créditos destinados a la producción, comercio y servicio fueron los que más fueron demandados debido que son destinados para el capital de trabajo, locales comerciales y adquisición de maquinaria nueva y usada. Para el 2010 - 2013 este crédito represento \$ 52'245.214.00 de dólares que entraron al mercado para las diferentes actividades comerciales

Los créditos destinados para la compra de tierras productivos fue el que menos demanda tuvo durante el periodo 2010 - 2013, debido a su alto monto para poder otorgarlos, ya que están dirigidos a las PYMES y empresas que se encuentran constituidas en el cantón, el cual represento un valor de \$ 15'245.144.00 de dólares.

4.2. DISCUSIÓN

El banco nacional de Fomento tiene como objetivo brindar créditos productivos a las habitantes del cantón Quevedo para con ello se pueda incentivar a la producción nacional para que haya nuevas fuentes de empleo y se reduzca la pobreza, lo que concuerda con (Hausman, 2012), quien manifiesta que el desarrollo económico tiene como objetivo Estratégico el Crecimiento Económico y la reducción de la Pobreza recibe apoyo de los cinco ejes transversales de la Estrategia: reducción de la pobreza, reformas de políticas, sociedad civil, gobernabilidad local y alianzas estratégicas

Durante el periodo de 2010 - 2013 el Banco nacional de Fomento Sucursal de Quevedo viene desarrollando diferentes tipos de línea de créditos como los créditos productivos y los créditos para los microempresarios, siendo los créditos productivos los que tienen una mayor demanda debido que el cantón de Quevedo se encuentra en una zona agrícola, con ello impulsando esta actividad, esto concuerda con (Gilders, 2011), quien considera que los créditos productivos están orientados a estimular y formular proyectos de inversión, incrementando el capital de trabajo de las empresas individuales y del núcleo familiar para fortalecer su actividad productiva. Se consideran como créditos productivos las actividades de Agricultura, Ganadería, Manufactura, Crianza de animales menores, Artesanía y otras actividades productivas e innovadoras

Los créditos se han constituido una forma de comenzar una microempresa para las personas que no poseen un capital para hacerlo, por eso tienen la necesidad de buscar instituciones financieras para por medio de un crédito puedan obtener valores y si comenzar con una actividad, esto concuerda con

(BID, 2011), quien manifiesta que el crédito es provisto por el sector bancario constituye la fuente más importante de financiamiento de las empresas y los hogares de América Latina y el Caribe. Infortunadamente, el crédito es escaso, costoso y volátil. Sin la existencia de mercados profundos y estables de crédito, será muy difícil que la región alcance tasas de crecimiento elevada y sostenible, y logre combatir exitosamente la pobreza

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- El 53% de los clientes del Banco Nacional de Fomento que fueron encuestados expresaron que la causa por el cual solicitaron un crédito fue para poder iniciar con un negocio, además consideraron el 70% que realizaron el crédito en el BNF debido por su plazo para pagar el crédito y por ser una institución pública que les genera credibilidad
- Mediante la entrevista al Jefe de Crédito del Banco Nacional de Fomento quien determino que los beneficios económicos que tiene los clientes al momento de solicitar un crédito productivo es de que la institución tiene la tasa de interés más baja del mercado, además de la institución les brinda asesoría en diferentes temas para la optimización de sus negocios
- Mediante la evaluación a los tipos de créditos productivos que el banco Nacional de Fomento se determinó que el crédito que tiene una mayor demanda es el producción, comercio y servicio con un valor de \$ 52'245.214.00 de dólares, ya que dirigido a la adquisición de mercadería y compra de maquinaria usada y nuevas
- El 51% de los clientes encuestados del Banco nacional de Fomento sucursal Quevedo expresaron que el proceso para poder obtener un crédito es bueno, esto se debe que muchas veces no son claros en los requisitos y esto ha provocado equivocaciones al momento de solicitar, además que muchas veces no se cumplen en el tiempo acordado
- Por medio de las encuestas a los clientes del Banco nacional de Fomento se pudo determinar que el 53% de ellos solicito un crédito en el banco para poder invertir en un negocio

5.2. RECOMENDACIONES

- El Banco Nacional de Fomento debe realizar seguimiento durante el periodo del crédito para determinar si este se encuentra dirigido para el cual fue requerido
- Desarrollar campañas informativas sobre los beneficios que tienen las personas al momento que se les otorgue un crédito
- Impulsar nuevas líneas de créditos que brinden el incentivo a la producción, ya que con ello se proporcionara nuevas plazas de trabajo y permitirá el desarrollo económico de los habitantes del cantón Quevedo
- Se debe desarrollar por medios de los distintos medios de difusión del cantón Quevedo sobre los requisitos que tienen que tener las personas para poder obtener un crédito en el banco
- Desarrollar capacitación y talleres sobre la administración de pequeños y medianos negocios para que las personas que tengan emprendimientos puedan manejar de una mejor sus negocios y obtener así rentabilidad

CAPITULO VI
BIBLIOGRAFÍA

6.1. LITERATURA CITADA

- BID. (2011). *Informe progreso económico y social en américa latina: desencadenar el crédito, como ampliar y estabilizar la banca*. Colombia: Condor.
- Canellas, M. (2011). *Economía y política bancaria, selección contable*. Buenos Aires: Buenos Aires ediciones.
- Castro, L. M. (2011). *Financiamiento a corto plazo*. Ecuador - Guayaquil: Grupo norma.
- Centurión, A. (2010). *Las empresas y sus retos*. Quito - Ecuador: Editorial Grada.
- García, V., & Maza, L. (2011). *Crédito interempresarial: evolución reciente y efectos sobre el ciclo económico*. España: Adventure works.
- Gilders, A. (2011). *La globalización y la interdependencia económica*. Barcelona - España: Ediciones Cristobal Real.
- Guerrero, A. (2013). *De la economía a la mentalidades: cambio social en el Ecuador*. Quito - Ecuador: Ediciones condor 2001.
- Hausman, R. (2012). *Gestión, economía y sociedad*. Quito - Ecuador: Ediciones condor 2001.
- Rodríguez, o. (2012). *La financiación entre empresas: marco conceptual y revisión de la literatura*. Colombia: Ecoe ediciones.
- Toala, B. (2010). *Metodología de otorgamiento de líneas de créditos para los bancos ecuatorianos*. Quito - Ecuador: Ediciones condor.

Topa, L. (2010). *La gestión de créditos, bancarios y mercantil*. Buenos Aires: Editorial Depalma.

LINKOGRAFÍA

Pereira, O. J. (21 de Octubre de 2013). *BDP*. Recuperado el 18 de Marzo de 2015, de Crédito productivo en bolivia: aportes, limitaciones y retos: http://www.bdp.com.bo/sistema/usuarios/archivos/presentaciones_seminario/EI%20credito%20productivo%20en%20Bolivia.pdf