



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis Previa la Obtención del Grado
Académico de Magister en Gestión
Empresarial.

TEMA:

**ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES CREDITICIAS EN LA
“FUNDACIÓN ESPOIR” Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO
EMPRESARIAL DE MICROEMPRESARIOS DE QUEVEDO
DURANTE EL AÑO 2009.**

AUTOR:

ING. FABIÁN LEONARDO PEÑA HARO

DIRECTORA:

ING. VERÓNICA ORTEGA MANJARREZ, MS.c.

QUEVEDO - ECUADOR

2010



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis Previa la Obtención del Grado
Académico de Magister en Gestión
Empresarial.

TEMA:

**ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES CREDITICIAS EN LA
“FUNDACIÓN ESPOIR” Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO
EMPRESARIAL DE MICROEMPRESARIOS DE QUEVEDO
DURANTE EL AÑO 2009.**

AUTOR:

ING. FABIÁN LEONARDO PEÑA HARO

DIRECTORA:

ING. VERÓNICA ORTEGA MANJARREZ, MS.c.

QUEVEDO - ECUADOR

2010

CERTIFICACIÓN

La suscrita certifica en calidad de Directora de Tesis para la obtención del título de Magister en Gestión Empresarial, tema titulado **ANALISIS DE LAS OPERACIONES CREDITICIAS DE LA “FUNDACION ESPOIR” Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE MICROEMPRESARIOS DE QUEVEDO DURANTE EL AÑO 2009**, de autoría del Ing. Fabián Leonardo Peña Haro, ha sido revisado en todos sus componentes por lo que se autoriza su presentación formal ante el tribunal respectivo.

Quevedo, 28 de Abril del 2010.

Ing. Verónica Ortega Manjarrez, M.Sc.

DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Ing. Fabián Leonardo Peña Haro con número de cédula de ciudadanía 120427259-3, declaro bajo juramento que la presente investigación, es de total responsabilidad del autor y que se ha respetado las diferentes fuentes de información, realizando las citas correspondientes.

Ing. Fabián Leonardo Peña Haro

C.I. # 120427259-3

DEDICATORIA

Al alcanzar ésta meta tan importante para mí, quiero dedicarles a nuestro Padre Celestial JEHOVÁ, el dador de la vida, a mi querida esposa Paulina Carrillo, por su apoyo constante, a mis padres Sr. César Peña y Sra. Piedad Haro, los seres que más quiero, a mis hermanos Eduardo, César, Olmedo, tíos y primos, y como olvidarme de mis amigos que de una u otra forma también contribuyeron con su valiosa ayuda.

Atentamente,

Ing. Fabián Leonardo Peña Haro.

AGRADECIMIENTO

El autor de la presente investigación deja constancia del más profundo y sincero agradecimiento a todas las personas que brindaron su apoyo para la culminación de la misma.

A la Ing. M.Sc. Verónica Ortega Manjarrez, Directora de Tesis por su colaboración, apoyo y orientación brindada para el desarrollo de la presente investigación.

Al Ing. Carlos Cañarte Mejía, Coordinador de la Fundación Espoir por haberme permitido realizar el trabajo de investigación en la empresa que dirige.

Al Dr. M.Sc. Máximo Abel Ramírez Chávez, por impartir sus valiosos conocimientos, durante la maestría.

A la Ing. M.Sc. Nelly Manjarrez Fuentes, Coordinadora Maestría en CC.EE.

A cada uno de los Magister que fueron parte de la formación académica y profesional en la Unidad de Posgrado.

A mis amigos y compañeros de trabajo en la Fundación Espoir Ing. Elena, Isabel, Juan, Irma, Glenda, Verónica.

A Silvio García, por su generosa y valiosa ayuda.

A todas las personas que de una u otra manera, han colaborado en la culminación de este trabajo, para ellos mis más sinceros agradecimientos.

PRÓLOGO

Desde finales de los años setenta y fundamentalmente durante las décadas de los ochenta y los noventa, a medida que los planificadores de los Organismos Internacionales de Desarrollo se daban cuenta de que todas las iniciativas puestas en marcha durante la segunda mitad del siglo XX no habían conseguido atender las necesidades de los más pobres, se comenzó a poner en práctica una nueva estrategia financiera: los Microcréditos. Un nuevo instrumento financiero que, basado en una idea muy sencilla, está alterando los fundamentos teóricos tradicionales en los que, durante cinco décadas, se ha basado la Cooperación para el desarrollo. Se trata de un nuevo paradigma de financiación para el desarrollo, que apuesta por un sistema que sea viable a largo plazo, es decir, que sea autosuficiente y no dependa, como ocurría en la antigua visión, de las donaciones internacionales.

El microcrédito es un préstamo que se conceden a colectivos vulnerables, que sufren exclusión financiera, para la puesta en marcha de iniciativas económicas o pequeños negocios (microempresas), que les permita generar autoempleo y empleo, para mejorar su calidad de vida y bienestar. Estos préstamos no requieren aval ni ninguna otra garantía, y se conceden bajo la tutela de diversas Entidades Sociales.

El investigador se basó en todo esto para realizar su investigación, y poder proponer alternativas para mejorar la calidad de vida de las socias, que mantiene la Fundación Espoir.

Ing. Fabián Tigasi Gallardo.

RESUMEN EJECUTIVO

La expansión del sector microempresario responde, por un lado a la situación de desempleo coyuntural que lo define como una necesidad: la de crear el propio puesto de trabajo, y por otro, a las nuevas tendencias organizativas de las empresas que, como consecuencia de la crisis están reduciendo su tamaño y tienden a terciarizar el trabajo en pequeñas empresas. Los bienes y servicios que producen se destinan al mercado y actúan en casi todos los sectores de actividad.

De acuerdo a estos orígenes y a su grado de evolución se las puede clasificar en subsistencia actividades microempresarias primarias donde fundamentalmente no se da el fenómeno de acumulación de capital. Con diversas fuentes de ingreso, el empresario usa los ingresos netos para consumo, sin mayor reinversión. Operan a partir de la lógica de reproducción individual o familiar. Actividades realizadas a partir de muy bajos recursos, vinculaciones inestables y marginales con el mercado y mínimas posibilidades de generar algún tipo de excedente. Utilizan préstamos pequeños, de corto plazo y para capital de trabajo, y tienen capacidad y disposición para pagar altas tasas de interés, si el préstamo les es accesible y oportuno.

Expansión actividades empresariales que en lo fundamental se limitan a garantizar la reproducción y permanencia en el mercado en condiciones de inestabilidad, apoyándose en el sobre-esfuerzo individual, y produciendo una baja reposición y retribución de los factores productivos, que posibilita dar comienzo a un proceso de acumulación de capital, principalmente por el crecimiento del capital de trabajo de la microempresa y eventualmente en activos fijos por la incorporación paulatina de máquinas y herramientas.

Se trata de mano de obra básicamente familiar y por lo general la empresa se encuentra en una situación de informalidad, es fuente principal de ingresos para la familia y los beneficios son parcialmente reinvertidos. Demandan productos financieros más flexibles.

EXECUTIVE SUMMARY

The expansion of the microenterprise sector responds, first to the cyclical unemployment that defines it as a necessity: to create the job itself, and secondly, new organizational trends of companies, as a result of crisis are reducing their size and tend to outsource work in small businesses. Goods and services they produce are for the market and act in almost all sectors of activity.

According to these sources and their degree of evolution can be classified in subsistence activities where mainly primary micro entrepreneurs not given the phenomenon of capital accumulation. With multiple sources of income, the employer uses the net income for consumption without further reinvestment. They operate from the logic of individual or family reproduction. Activities from very poor, unstable and marginal linkages with the market and little chance to generate some kind of surplus. They use small loans, short term and for working capital, and have the capacity and willingness to pay high interest rates if the loan is accessible and appropriate them.

Business expansion that essentially are limited to guarantee the reproduction and stay in the market in conditions of instability, over-relying on individual effort, and producing a low replacement and remuneration of productive factors, allowing to start a process capital accumulation, primarily by working capital growth of micro and possibly in fixed assets by the gradual incorporation of machines and tools.

This is basically family labor and usually the company is in an informal situation, is the main source of income for the family and the benefits are partly reinvested. Demand more flexible financial products.

INTRODUCCIÓN

Dr. Muhammad Yunus, banquero y economista de Bangladesh. Es el desarrollador del concepto de microcrédito. En 1974 propuso una forma de organización social para aldeas rurales denominada "Gram Sarker" (gobierno rural). La propuesta demostró ser practicable y útil, por lo que en 1980 fue adoptada oficialmente por el gobierno de Bangladesh. Desde esa época, debido a la hambruna que asolaba a este país, uno de los países más pobres y poblados del mundo, tomó conciencia de que sólo se puede salir de la pobreza superando las leyes del mercado, proporcionando microcréditos: créditos solidarios sin garantía a los más necesitados para que puedan realizar una actividad independiente y creativa.

En el Ecuador existen un sin número de Organización No Gubernamental, tipo Banco, paralela al gobierno, entre ellas está la Fundación Espoir capaz de asegurar a gran escala la educación, salud, pensión de las personas más pobres, 100% autofinanciable, libre de impuestos, subsidios, paralelo al gobierno, gestionado los mismos prestatarios y propiedad de los prestatarios.

La Fundación Espoir con su programa de Microcrédito está estructurada para beneficiar especialmente a las mujeres incrementando sus oportunidades de crecer económicamente, fortalecer sus capacidades y conocimientos, y mejorar su auto estima convirtiéndose de esta manera en un pilar fundamental en la economía dentro del hogar.

Mediante este trabajo de investigación se busca conocer la labor que realiza la Fundación Espoir a través de sus operaciones crediticias – bancas comunales, la incidencia que tiene en el desarrollo de los microempresarios del cantón Quevedo.

ÍNDICE

	Pág.
Portada	i
Hoja en blanco	ii
Contraportada	iii
Certificación.....	iv
Autoría	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Prólogo	viii
Resumen Ejecutivo	ix
Executive Summary	x
Introducción.....	xi
CAPITULO I.....	1
1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACION	1
1.1. Ubicación y contextualización de la problemática.....	2
1.2. Situación actual del problema.....	3
1.3. Problema de la investigación	8
1.4. Delimitación del problema.....	8
1.5. Justificación	9
1.6. Cambios esperados con la Investigación.....	10
1.7. Objetivos.....	12
1.7.1. Objetivo General.....	12
1.7.2. Objetivos Específicos	12
CAPITULO II	13
2. MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION	13
2.1. Fundamentación teórica	14
2.1.1. Crédito	14

2.1.1.1.	Definición de Crédito.....	14
2.1.1.2.	Definición de Préstamo	16
2.1.1.3.	Diferencia entre crédito y préstamo	18
2.1.1.4.	Sujetos de Crédito	19
2.1.1.5.	Cliente.....	20
2.1.1.6.	Deudor	20
2.1.1.7.	Garante.....	21
2.1.2.	Clases de Crédito.....	22
2.1.2.1.	Crédito Comercial	22
2.1.2.2.	Crédito de Consumo	23
2.1.2.3.	Microcrédito	25
2.1.2.4.	Crédito Especial.....	26
2.1.2.5.	Bono de Desarrollo Humano.....	26
2.1.3.	Operaciones de Crédito	26
2.1.3.4.	Crédito en el sector Pequeña Industria, Artesanía, Turismo, comercio y Servicio	27
2.1.4.	Documentos para el trámite de crédito.....	30
2.1.4.1.	Personas naturales.....	30
2.1.4.2.	Personas jurídicas.....	31
2.1.4.3.	Personas extranjeras	33
2.1.5.	Deuda.....	34
2.1.5.1.	Deuda Directa.....	35
2.1.5.2.	Deuda Indirecta	36
2.1.5.3.	Deuda Vigente.....	36
2.1.5.4.	Deuda Morosa	37
2.1.5.5.	Deuda Vencida.....	37
2.1.5.6.	Deuda Castigada.....	38
2.1.6.	Calificación de los Clientes	39
2.1.6.1.	Identificación.....	40
2.1.6.2.	Categorización.....	43
2.1.7.	Recuperación y arreglo de obligaciones	47
2.1.7.1.	Novaciones y consolidaciones.....	47

2.1.7.2.	Reestructuraciones.....	48
2.1.7.3.	Sustitución de créditos	49
2.1.8.	Microempresas	49
2.1.8.1.	La Pequeña Empresa.....	50
2.1.8.2.	La mediana empresa.....	51
2.1.8.3.	La grande empresa.	52
2.2.	Fundamentación legal	53
CAPITULO III.....		54
3.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	54
3.1.	Métodos utilizados en la investigación	55
3.2.	Construcción metodológica del objeto de investigación	56
3.2.1.	Determinación de instrumentos	57
3.3.	Elaboración del marco teórico	58
3.4.	Recolección de información empírica.....	58
3.5.	Descripción de la información obtenida	60
3.6.	Análisis e interpretación de los resultados	60
3.7.	Construcción del informe de la investigación.....	61
CAPITULO IV.....		62
4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS CON LAS HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	62
4.1.	Enunciado de la hipótesis	63
4.2.	Ubicación y descripción de la información empírica pertinente a las hipótesis	64
4.2.1.	Hipótesis General.....	65
4.2.2.	Hipótesis Particular 1	68
4.3.	Discusión de la información obtenida en relación a la naturaleza de la Hipótesis	77
4.4.	Conclusión parcial	78
CAPITULO V.....		80
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
5.1.	Conclusiones.....	81

5.2. Recomendaciones.....	82
CAPITULO VI	84
6. PROPUESTA ALTERNATIVA.....	84
6.1. Título de la propuesta.....	85
6.2. Justificación.....	85
6.3. Fundamentación	86
6.4. Importancia.....	86
6.5. Objetivos	87
6.5.1. General	87
6.5.2. Específicos.....	87
6.6. Plan de trabajo	87
CAPITULO VII	108
BIBLIOGRAFIA.....	109
ANEXOS	113

ÍNDICE DE CUADRO

	Pág.
Cuadro 1. Experiencia en el comercio.....	66
Cuadro 2. Tipos de actividad.....	67
Cuadro 3. Tiempo socio de Fundación.....	68
Cuadro 4. Preferencias en temas educativos.....	69
Cuadro 5. Clientes con casa propia.....	70
Cuadro 6. Actividad en la que invirtió los recursos que concedió Espoir.....	71
Cuadro 7. Motivos de incumplimiento de pagos	72
Cuadro 8. Preferencia Productos Crediticios	73
Figura 9. Opinión en aceptación de nuevos socios	74
Cuadro 10. Preferencia Productos Crediticios	75
Cuadro 11. Aceptación Políticas y Montos	76

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Gráfico 1. Experiencia en el comercio.....	66
Gráfico 2. Tipos de actividad.....	67
Gráfico 3. Tiempo socio de Fundación.....	68
Gráfico 4. Preferencias en temas educativos.....	69
Gráfico 5. Clientes con casa propia.....	70
Gráfico 6. Actividad en la que invirtió los recursos que concedió Espoir.....	71
Gráfico 7. Motivos de incumplimiento de pagos	72
Gráfico 8. Preferencia Productos Crediticios	73
Gráfico 9. Opinión en aceptación de nuevos socios.....	74
Gráfico 10. Preferencia Productos Crediticios	75
Gráfico 11. Aceptación Políticas y Montos	76



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis Previa la Obtención del Grado
Académico de Magister en Gestión
Empresarial.

TEMA:

**ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES CREDITICIAS EN LA
“FUNDACIÓN ESPOIR” Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO
EMPRESARIAL DE MICROEMPRESARIOS DE QUEVEDO
DURANTE EL AÑO 2009.**

AUTOR:

ING. FABIÁN LEONARDO PEÑA HARO

DIRECTORA:

ING. VERÓNICA ORTEGA MANJARREZ, MS.c.

QUEVEDO - ECUADOR

2010



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis Previa la Obtención del Grado
Académico de Magister en Gestión
Empresarial.

TEMA:

**ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES CREDITICIAS EN LA
“FUNDACIÓN ESPOIR” Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO
EMPRESARIAL DE MICROEMPRESARIOS DE QUEVEDO
DURANTE EL AÑO 2009.**

AUTOR:

ING. FABIÁN LEONARDO PEÑA HARO

DIRECTORA:

ING. VERÓNICA ORTEGA MANJARREZ, MS.c.

QUEVEDO - ECUADOR

2010

CERTIFICACIÓN

La suscrita certifica en calidad de Directora de Tesis para la obtención del título de Magister en Gestión Empresarial, tema titulado **ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES CREDITICIAS DE LA “FUNDACION ESPOIR” Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE MICROEMPRESARIOS DE QUEVEDO DURANTE EL AÑO 2009**, de autoría del Ing. Fabián Leonardo Peña Haro, ha sido revisado en todos sus componentes por lo que se autoriza su presentación formal ante el tribunal respectivo.

Quevedo, 28 de Abril del 2010.

Ing. Verónica Ortega Manjarrez, M.Sc.

DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Ing. Fabián Leonardo Peña Haro con número de cédula de ciudadanía 120427259-3, declaro bajo juramento que la presente investigación, es de total responsabilidad del autor y que se ha respetado las diferentes fuentes de información, realizando las citas correspondientes.

Ing. Fabián Leonardo Peña Haro

C.I. # 120427259-3

DEDICATORIA

Al alcanzar ésta meta tan importante para mí, quiero dedicarles a nuestro Padre Celestial JEHOVÁ, el dador de la vida, a mi querida esposa Paulina Carrillo, por su apoyo constante, a mis padres Sr. César Peña y Sra. Piedad Haro, los seres que más quiero, a mis hermanos Eduardo, César, Olmedo, tíos y primos, y como olvidarme de mis amigos que de una u otra forma también contribuyeron con su valiosa ayuda.

Atentamente,

Ing. Fabián Leonardo Peña Haro.

AGRADECIMIENTO

El autor de la presente investigación deja constancia del más profundo y sincero agradecimiento a todas las personas que brindaron su apoyo para la culminación de la misma.

A la Ing. M.Sc. Verónica Ortega Manjarrez, Directora de Tesis por su colaboración, apoyo y orientación brindada para el desarrollo de la presente investigación.

Al Ing. Carlos Cañarte Mejía, Coordinador de la Fundación Espoir por haberme permitido realizar el trabajo de investigación en la empresa que dirige.

Al Dr. M.Sc. Máximo Abel Ramírez Chávez, por impartir sus valiosos conocimientos, durante la maestría.

A la Ing. M.Sc. Nelly Manjarrez Fuentes, Coordinadora Maestría en CC.EE.

A cada uno de los Magister que fueron parte de la formación académica y profesional en la Unidad de Posgrado.

A mis amigos y compañeros de trabajo en la Fundación Espoir Ing. Elena, Isabel, Juan, Irma, Glenda, Verónica.

A Silvio García, por su generosa y valiosa ayuda.

A todas las personas que de una u otra manera, han colaborado en la culminación de este trabajo, para ellos mis más sinceros agradecimientos.

PRÓLOGO

Desde finales de los años setenta y fundamentalmente durante las décadas de los ochenta y los noventa, a medida que los planificadores de los Organismos Internacionales de Desarrollo se daban cuenta de que todas las iniciativas puestas en marcha durante la segunda mitad del siglo XX no habían conseguido atender las necesidades de los más pobres, se comenzó a poner en práctica una nueva estrategia financiera: los Microcréditos. Un nuevo instrumento financiero que, basado en una idea muy sencilla, está alterando los fundamentos teóricos tradicionales en los que, durante cinco décadas, se ha basado la Cooperación para el desarrollo. Se trata de un nuevo paradigma de financiación para el desarrollo, que apuesta por un sistema que sea viable a largo plazo, es decir, que sea autosuficiente y no dependa, como ocurría en la antigua visión, de las donaciones internacionales.

El microcrédito es un préstamo que se conceden a colectivos vulnerables, que sufren exclusión financiera, para la puesta en marcha de iniciativas económicas o pequeños negocios (microempresas), que les permita generar autoempleo y empleo, para mejorar su calidad de vida y bienestar. Estos préstamos no requieren aval ni ninguna otra garantía, y se conceden bajo la tutela de diversas Entidades Sociales.

El investigador se basó en todo esto para realizar su investigación, y poder proponer alternativas para mejorar la calidad de vida de las socias, que mantiene la Fundación Espoir.

Ing. Fabián Tigasi Gallardo.

RESUMEN EJECUTIVO

La expansión del sector microempresario responde, por un lado a la situación de desempleo coyuntural que lo define como una necesidad: la de crear el propio puesto de trabajo, y por otro, a las nuevas tendencias organizativas de las empresas que, como consecuencia de la crisis están reduciendo su tamaño y tienden a terciarizar el trabajo en pequeñas empresas. Los bienes y servicios que producen se destinan al mercado y actúan en casi todos los sectores de actividad.

De acuerdo a estos orígenes y a su grado de evolución se las puede clasificar en subsistencia actividades microempresarias primarias donde fundamentalmente no se da el fenómeno de acumulación de capital. Con diversas fuentes de ingreso, el empresario usa los ingresos netos para consumo, sin mayor reinversión. Operan a partir de la lógica de reproducción individual o familiar. Actividades realizadas a partir de muy bajos recursos, vinculaciones inestables y marginales con el mercado y mínimas posibilidades de generar algún tipo de excedente. Utilizan préstamos pequeños, de corto plazo y para capital de trabajo, y tienen capacidad y disposición para pagar altas tasas de interés, si el préstamo les es accesible y oportuno.

Expansión actividades empresariales que en lo fundamental se limitan a garantizar la reproducción y permanencia en el mercado en condiciones de inestabilidad, apoyándose en el sobre-esfuerzo individual, y produciendo una baja reposición y retribución de los factores productivos, que posibilita dar comienzo a un proceso de acumulación de capital, principalmente por el crecimiento del capital de trabajo de la microempresa y eventualmente en activos fijos por la incorporación paulatina de máquinas y herramientas.

Se trata de mano de obra básicamente familiar y por lo general la empresa se encuentra en una situación de informalidad, es fuente principal de ingresos para la familia y los beneficios son parcialmente reinvertidos. Demandan productos financieros más flexibles.

EXECUTIVE SUMMARY

The expansion of the microenterprise sector responds, first to the cyclical unemployment that defines it as a necessity: to create the job itself, and secondly, new organizational trends of companies, as a result of crisis are reducing their size and tend to outsource work in small businesses. Goods and services they produce are for the market and act in almost all sectors of activity.

According to these sources and their degree of evolution can be classified in subsistence activities where mainly primary micro entrepreneurs not given the phenomenon of capital accumulation. With multiple sources of income, the employer uses the net income for consumption without further reinvestment. They operate from the logic of individual or family reproduction. Activities from very poor, unstable and marginal linkages with the market and little chance to generate some kind of surplus. They use small loans, short term and for working capital, and have the capacity and willingness to pay high interest rates if the loan is accessible and appropriate them.

Business expansion that essentially are limited to guarantee the reproduction and stay in the market in conditions of instability, over-relying on individual effort, and producing a low replacement and remuneration of productive factors, allowing to start a process capital accumulation, primarily by working capital growth of micro and possibly in fixed assets by the gradual incorporation of machines and tools.

This is basically family labor and usually the company is in an informal situation, is the main source of income for the family and the benefits are partly reinvested. Demand more flexible financial products.

INTRODUCCIÓN

Dr. Muhammad Yunus, banquero y economista de Bangladesh. Es el desarrollador del concepto de microcrédito. En 1974 propuso una forma de organización social para aldeas rurales denominada "Gram Sarker" (gobierno rural). La propuesta demostró ser practicable y útil, por lo que en 1980 fue adoptada oficialmente por el gobierno de Bangladesh. Desde esa época, debido a la hambruna que asolaba a este país, uno de los países más pobres y poblados del mundo, tomó conciencia de que sólo se puede salir de la pobreza superando las leyes del mercado, proporcionando microcréditos: créditos solidarios sin garantía a los más necesitados para que puedan realizar una actividad independiente y creativa.

En el Ecuador existen un sin número de Organización No Gubernamental, tipo Banco, paralela al gobierno, entre ellas está la Fundación Espoir capaz de asegurar a gran escala la educación, salud, pensión de las personas más pobres, 100% autofinanciable, libre de impuestos, subsidios, paralelo al gobierno, gestionado los mismos prestatarios y propiedad de los prestatarios.

La Fundación Espoir con su programa de Microcrédito está estructurada para beneficiar especialmente a las mujeres incrementando sus oportunidades de crecer económicamente, fortalecer sus capacidades y conocimientos, y mejorar su auto estima convirtiéndose de esta manera en un pilar fundamental en la economía dentro del hogar.

Mediante este trabajo de investigación se busca conocer la labor que realiza la Fundación Espoir a través de sus operaciones crediticias – bancas comunales, la incidencia que tiene en el desarrollo de los microempresarios del cantón Quevedo.

ÍNDICE

	Pág.
Portada	i
Hoja en blanco	ii
Contraportada	iii
Certificación.....	iv
Autoría	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Prólogo	viii
Resumen Ejecutivo	ix
Executive Summary	x
Introducción.....	xi
CAPITULO I.....	1
1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACION	1
1.1. Ubicación y contextualización de la problemática.....	2
1.2. Situación actual del problema.....	3
1.3. Problema de la investigación	8
1.4. Delimitación del problema.....	8
1.5. Justificación	9
1.6. Cambios esperados con la Investigación.....	10
1.7. Objetivos.....	12
1.7.1. Objetivo General.....	12
1.7.2. Objetivos Específicos	12
CAPITULO II	13
2. MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION	13
2.1. Fundamentación teórica	14
2.1.1. Crédito	14

2.1.1.1.	Definición de Crédito.....	14
2.1.1.2.	Definición de Préstamo	16
2.1.1.3.	Diferencia entre crédito y préstamo	18
2.1.1.4.	Sujetos de Crédito	19
2.1.1.5.	Cliente.....	20
2.1.1.6.	Deudor	20
2.1.1.7.	Garante.....	21
2.1.2.	Clases de Crédito.....	22
2.1.2.1.	Crédito Comercial	22
2.1.2.2.	Crédito de Consumo	23
2.1.2.3.	Microcrédito	25
2.1.2.4.	Crédito Especial.....	26
2.1.2.5.	Bono de Desarrollo Humano.....	26
2.1.3.	Operaciones de Crédito	26
2.1.3.4.	Crédito en el sector Pequeña Industria, Artesanía, Turismo, comercio y Servicio	27
2.1.4.	Documentos para el trámite de crédito.....	30
2.1.4.1.	Personas naturales.....	30
2.1.4.2.	Personas jurídicas.....	31
2.1.4.3.	Personas extranjeras	33
2.1.5.	Deuda.....	34
2.1.5.1.	Deuda Directa.....	35
2.1.5.2.	Deuda Indirecta	36
2.1.5.3.	Deuda Vigente.....	36
2.1.5.4.	Deuda Morosa	37
2.1.5.5.	Deuda Vencida.....	37
2.1.5.6.	Deuda Castigada.....	38
2.1.6.	Calificación de los Clientes	39
2.1.6.1.	Identificación.....	40
2.1.6.2.	Categorización.....	43
2.1.7.	Recuperación y arreglo de obligaciones	47
2.1.7.1.	Novaciones y consolidaciones.....	47

2.1.7.2.	Reestructuraciones.....	48
2.1.7.3.	Sustitución de créditos	49
2.1.8.	Microempresas	49
2.1.8.1.	La Pequeña Empresa.....	50
2.1.8.2.	La mediana empresa.....	51
2.1.8.3.	La grande empresa.	52
2.2.	Fundamentación legal	53
CAPITULO III.....		54
3.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	54
3.1.	Métodos utilizados en la investigación	55
3.2.	Construcción metodológica del objeto de investigación	56
3.2.1.	Determinación de instrumentos	57
3.3.	Elaboración del marco teórico	58
3.4.	Recolección de información empírica.....	58
3.5.	Descripción de la información obtenida	60
3.6.	Análisis e interpretación de los resultados	60
3.7.	Construcción del informe de la investigación.....	61
CAPITULO IV.....		62
4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS CON LAS HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	62
4.1.	Enunciado de la hipótesis	63
4.2.	Ubicación y descripción de la información empírica pertinente a las hipótesis	64
4.2.1.	Hipótesis General.....	65
4.2.2.	Hipótesis Particular 1	68
4.3.	Discusión de la información obtenida en relación a la naturaleza de la Hipótesis	77
4.4.	Conclusión parcial	78
CAPITULO V.....		80
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
5.1.	Conclusiones.....	81

5.2. Recomendaciones.....	82
CAPITULO VI	84
6. PROPUESTA ALTERNATIVA.....	84
6.1. Título de la propuesta.....	85
6.2. Justificación.....	85
6.3. Fundamentación	86
6.4. Importancia.....	86
6.5. Objetivos	87
6.5.1. General	87
6.5.2. Específicos.....	87
6.6. Plan de trabajo	87
CAPITULO VII	108
BIBLIOGRAFIA.....	109
ANEXOS	113

ÍNDICE DE CUADRO

	Pág.
Cuadro 1. Experiencia en el comercio.....	66
Cuadro 2. Tipos de actividad.....	67
Cuadro 3. Tiempo socio de Fundación.....	68
Cuadro 4. Preferencias en temas educativos.....	69
Cuadro 5. Clientes con casa propia.....	70
Cuadro 6. Actividad en la que invirtió los recursos que concedió Espoir.....	71
Cuadro 7. Motivos de incumplimiento de pagos	72
Cuadro 8. Preferencia Productos Crediticios	73
Figura 9. Opinión en aceptación de nuevos socios	74
Cuadro 10. Preferencia Productos Crediticios	75
Cuadro 11. Aceptación Políticas y Montos	76

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Gráfico 1. Experiencia en el comercio.....	66
Gráfico 2. Tipos de actividad.....	67
Gráfico 3. Tiempo socio de Fundación.....	68
Gráfico 4. Preferencias en temas educativos.....	69
Gráfico 5. Clientes con casa propia.....	70
Gráfico 6. Actividad en la que invirtió los recursos que concedió Espoir.....	71
Gráfico 7. Motivos de incumplimiento de pagos	72
Gráfico 8. Preferencia Productos Crediticios	73
Gráfico 9. Opinión en aceptación de nuevos socios.....	74
Gráfico 10. Preferencia Productos Crediticios	75
Gráfico 11. Aceptación Políticas y Montos	76

CAPITULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACION

1.1. Ubicación y contextualización de la problemática

Este trabajo de investigación se llevó a cabo en la empresa "Fundación Espoir" Regional Los Ríos (Quevedo), su oficina principal está ubicada en la calle Siete de Octubre entre la sexta y séptima del cantón Quevedo, la actividad de la empresa es un programa de micro-crédito el cual ha emergido como una estrategia exitosa para crear oportunidades y un ambiente adecuado para mujeres de nuestra provincia.

La Fundación Espoir, está localizada en la Ciudad de Quevedo, que se encuentra a 7.5 m sobre nivel del mar y cuenta con una población de 165.363 Habitantes Donde localizamos 1520 socias o clientes que se dedican a diferentes tipos de actividades especialmente de emprendimiento desde tiendas, restaurantes, cabinas telefónicas, además negocios de venta ambulante como Yanbal, Avon y productos naturales Garden, Omnilife, Herbalife venta de sabanas y Lácteos de los cuales un porcentaje bajo mantiene deudas vencidas dentro de la fundación Espoir.

La metodología de los bancos comunales es el primer atributo diferenciador que tiene ESPOIR dado que es un vehículo que permite: El acceso al crédito a mujeres de bajos ingresos, como un medio de aprendizaje y fortalecimiento de la organización de mujeres, permite que la mujeres adquieran destrezas para el manejo del crédito grupal y de sus propios créditos, incrementa el conocimiento en temas de salud, la adopción de prácticas saludables y eleva su autoestima (se tiene un Fondo Social de Mortuoria y desgravamen) y se fomenta una mayor inserción productiva de la mujer para un mejor rol en su familia y en su comunidad.

1.2. Situación actual del problema

La Fundación para el desarrollo integral ESPOIR es una organización privada sin fines de lucro, regulada por las Leyes ecuatorianas y por sus estatutos. Con personería jurídica según Acuerdo Ministerial No. 422 del Ministerio de Bienestar Social, del 6 de febrero de 1992 y reinscrita en ese ministerio el 15 de Septiembre de 1998. La Fundación para el Desarrollo Integral “ESPOIR” Ecuador cuenta con la siguiente infraestructura:

QUITO: Oficina principal donde funciona la dirección nacional de la Fundación ESPOIR con todos los elementos necesarios para el monitoreo y ejecución de los programas en las regionales. Existen oficinas de campo con dos supervisores y promotores de crédito y educación.

El Fundación Espoir cuenta con la infraestructura financiera privada a nivel nacional, con una capacidad de respuesta a los requerimientos de productos y servicios financieros en 5 provincias en nuestro país.

La Sucursal de la Fundación Espoir en Quevedo, creada el 2006 como Agencia en la Provincial de Los Ríos, cuenta en la actualidad no cuenta con edificio de su propiedad por lo que arrienda 2 pisos en los cuales funcionan 8 departamentos, en las que funciona el área de Coordinación, Administración, asistentes y promotores de crédito, departamento legal y 2 sala de reuniones.

La política en microcréditos aplicada por medio de la Fundación Espoir conjuntamente se sustenta en cinco ejes primordiales.

- ✓ Crédito oportuno para microempresarias.
- ✓ Desembolso Rápido.
- ✓ Pagos quincenales.
- ✓ Servicio de educación en salud preventiva y manejo de negocios.
- ✓ Aumento progresivo del monto del préstamo.

Las mujeres de pocos recursos anteriormente enfrentaron muchos problemas relacionados con su situación tales como: Falta de seguridad económica, ingresos bajos, ahorros mínimos, y acceso limitado a oportunidades de generación de ingreso. Todas limitan su capacidad para proveer de alimentos y adecuados cuidados de la salud para sí mismas y sus familias.

El crédito solidario nace a través grupos de mujeres en Bancos Comunes, concedido a aquellos que nunca habían pedido un préstamo refleja el enorme potencial sin explotar que tiene cada ser humano, Cuando una mujer consigue rendimientos por su actividad, los que se benefician en primer lugar son sus propios hijos, Los microcréditos son pequeños préstamos concedidos a personas humildes que no pueden solicitar un préstamo bancario tradicional.

Organismos e Instituciones financieras que capitalizan a Fundación Espoir la cual cuenta y goza de la confianza de Organismos Nacionales como Internacionales entre ellos el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), USAID-HOPE, Corporación Kimirina, CITYGROUP.

Uno de los objetivos esenciales de ESPOIR a más del crecimiento con sostenibilidad es incrementar el valor percibido de las clientas y de las microempresas en Quevedo.

Los productos financieros que entrega la fundación a los clientes son:

- Banca Comunal
- Crédito emergente
- Crédito escolar
- Crédito Micro empresarial

Siendo la creación de bancas comunales, el principal producto de la fundación, para que se de este producto la fundación cuenta con promotores quienes se encargan de difundirlos, los mismos que reciben requerimientos de líderes

barriales y se encargan de reunir 15 o más personas interesadas en un microcrédito, estas personas deben ser microempresaria u emprendedoras es decir que quieren iniciar un negocio y necesitan capital, lamentablemente muchas de las veces este requisito no se da y las bancas comunales se forman con amas de casa que no tienen ningún ingreso por lo que se genera un problema al momento de cancelar las deudas.

La fundación al dar un microcrédito a través de las bancas comunales, hace firmar garantías de manera grupal, por lo que si una socia cae en mora, la banca es responsable de cubrir la deuda.

Desde que inicio la fundación ESPOIR se han planteado metas en cuanto al crecimiento de socias, que no se han venido cumpliendo, ya que a pesar de que se integran nuevas socias, muchas socias de ciclos pasados se retiran por inconvenientes, como por ejemplo pagar deudas ajenas, ya que este es uno de las políticas que debe cumplirse en cada banca comunal.

La banca comunal es crédito grupal destinado a emprendedores microempresarios de escasos recurso que han sido marginados de los servicios financieros tradicionales y cuenta con características como:

Reunión de 15 a 30 personas realizando reuniones ordinarias de pagos cada 15 días fijado a un horario de mutuo acuerdo entre promotor y socios

.

- Elección de una directiva que tenga función administrativa.
- Promoción de desarrollo y liderazgo de las socias.
- La garantía solidaria es ejercida por todas las integrantes del grupo.
- La directiva controla la cuenta interna y responde por la puntualidad de los pagos de la cuota.
- El Banco comunal canaliza créditos de montos pequeños entre las socias.
- La Institución va hacia el cliente y no esté a la institución.

- La forma de pago se realiza mediante depósito en la cuenta de ahorros que el banco comunal mantiene en un banco comercial y será registrado durante la reunión correspondiente.
- Fortalecimiento a los microempresarios y mejoras de su buen vivir.
- El cumplimiento oportuno de sus obligaciones les hace acreedor de los beneficios que da Espoir.

Las garantías: Cada socia prestataria deberá firmar un pagaré grupal, una letra de cambio, la declaración juramentada de bienes dados en garantías mostrando el original del título de propiedad del artículo que declare como garantía, firmara el contrato de compra y venta y presentara una socia que la garantice dentro del banco comunal, además debe ser aceptada dentro de un grupo solidario (garantías cruzadas).

En el grupo solidario es la unión de 3 a 5 socias del banco comunal creado con la finalidad de lograr el fortalecimiento grupal a través de la participación activa de las socias, en la toma de decisiones basado en el reglamento interno que rige la banca comunal.

Antes de entregar el crédito la socia firma un documento (declaración juramentada de bienes) en el que autoriza al banco comunal o a su garante apropiarse del artículo que la socia ha puesto como garantía prendaria en caso de no pago en más de dos cuotas durante el ciclo.

Los mecanismos de recuperación de deudas:

- ✚ Realizando reuniones extraordinarias para pagos morosos antes de la reunión ordinaria.
- ✚ Visitas domiciliarias a socias deudoras por las delegaciones nombradas por la presidente del banco comunal.
- ✚ Solicitud y entrega de la prenda respectiva.
- ✚ Tramites y acciones extrajudiciales.

La socia deudora en el momento de entrega de prenda deberá firmar el documento de entrega de recepción de prendas las mismas que reposaran bajo la custodia de las dirigentes del banco comunal o sus garantes solidarias

Es responsabilidades del grupo solidario velar que las socias cumplan con responsabilidad y obligaciones estipuladas en el reglamento interno, en caso de no retirar prendas a dos atrasos en pago de socio asumirá la deuda si la socia no cancela es decir ellas cubrirán con sus ahorros, del banco comunal lo hará y en última instancia la recuperación será mediante vía judicial.

Por esta razón muchas personas socias de dos ciclos en prestamos suelen retirarse de bancos comunales ya que en reiteradas ocasiones les toca pagar deuda de otras personas que no cancelaron su deuda por que no tenían dinero, se fueron del sector o remataron las prendas por enfermedad de uno de los miembros en el hogar, para así poder seguir adelante con el recibimiento de un nuevo crédito también deciden no enviar a una acción legal por no perjudicar a una excelente socia que se mantiene con un buen record de pago durante todo 1 ciclo.

En cuanto las metas que se propuso la fundación Espoir que tuvimos al cierre del año 2009 no se cumplieron en cuanto al crecimiento de socias, se esperaba por parte del promotor incrementar en el número de socias en bancos, administrando un total de 24 bancos comunales el numero de socias debía llegar a 550 socias activas por Promotor de Crédito cabe recalcar que fundación Espoir tiene diez promotores de créditos que realizan el arduo trabajo en campo de administrar bancos y incrementar el número de socias solo dos cumplieron con la meta establecida.

Cabe recalcar que a inicio de la gestión que realizo fundación Espoir en Quevedo ya se encontraba Cooperativas de ahorro y créditos, instituciones financiera, y instituciones que ya tienen tiempo posesionado del mercado en la gestión de créditos grupales como Finca y Minga para capital de trabajo a través de banca

comunales, en la actualidad al año 2009 surgieron otras financieras entre ellas Fundamic, D-miro, como Juan Pío de Mora, Cacpeco, instituciones financieras como Banco del pacífico. Esto ha infundido en que muchas de nuestras socias sean acogidas por estos entes que por el hecho de colocar llegan a un sobreendeudamiento y no pueden cubrir sus obligaciones de pago, también hay personas que salieron con problemas y a la vez se perjudica la calificación en central de riesgo por no tomar correctivos al momento de cancelar oportunamente su crédito.

1.3. Problema de la investigación

¿De qué manera influye la deserción de socias de la fundación ESPOIR en el desarrollo de los microempresarios del cantón Quevedo?

Problemas derivados

¿Uso inadecuado del microempresario con las inversiones, para las que la fundación Espoir les concedió el micro crédito?

¿Los microempresarios/as Cambio de actitud, falta de confianza en actividades comerciales?

¿Por qué algunos de los clientes de Fundación Espoir tienen la conducta de no pago de sus obligaciones crediticias?

¿Por qué se generan los problemas al momento de cancelar la deuda contraída?

¿Porqué hay poco entusiasmo de socios/as, en participación para el ingreso de nuevos socios en bancos comunales antiguos?

1.4. Delimitación del problema

El presente trabajo de investigación se realizó en el Cantón Quevedo, a los clientes de la Fundación Espoir Sucursal Quevedo, mediante un análisis en las operaciones crediticias que mantienen las socias con esta Institución, y su incidencia en el desarrollo socio económico de la localidad de Quevedo. El

trabajo abarca a todos los elementos de la Entidad y del entorno tales como: humanos, materiales, técnicos, financieros, infraestructura y otros aspectos involucrados en la investigación.

1.5. Justificación

Las Cooperativas de ahorro y crédito, en su mayoría tienen productos de crédito dirigidos a clientes individuales y mayor experiencia en créditos de consumo; se podría decir que el segmento de población que atienden es menos pobre que el atendido por ESPOIR.

Fundación Espoir es una organización joven la misma que contribuye al desarrollo económico, social y de salud de las familias de mujeres emprendedoras microempresarias pobres del ecuador, proporcionándoles microcréditos y educación, para fortalecer su capacidad de generar ingresos en procura del bienestar de la mujer del niño y la familia.

Las mujeres de escasos recursos manejan su propia organización financiera, haciéndolas actrices de su propio desarrollo. En el grupo las mujeres pobres administran sus propios recursos. Se generan valores como la solidaridad y autoayuda, apoyándose entre ellas (garantizándose) para mejorar sus ingresos.

Las mujeres tienen una práctica constante de toma de decisiones, ejercicio que deriva en una mayor confianza y autoestima en si mismas, frente a sus iguales y a la comunidad. El banco comunal proporciona el espacio adecuado para capacitarse a bajo costo. Proporciona auto-confianza y seguridad en las mujeres, como gerentes de su negocio.

Toda empresa ya sea esta pública o privada está proyectada a un crecimiento anual basado al análisis financiero y en los datos estadísticos de la población económicamente activa.

Es indispensable realizar la presente investigación para lograr la necesaria coordinación de esfuerzos a fin de alcanzar, los objetivos perseguidos por esta institución.

La importancia de este trabajo radicó en enfocar y conocer las alternativas de soluciones, para bajar el índice de bancos cerrados, y de la misma forma conocer la viabilidad y aprovechar las oportunidades que da el banco para poder poner vigente a sus clientes, específicamente del Cantón Quevedo motivo de la investigación.

La Fundación Espoir teniendo un espíritu de fomentar el desarrollo y mejorar la calidad de vida socio económico de los microempresarios y de los sectores productivos, tiene la obligación y el compromiso de una u otra forma buscar y mantener vigente y activos a sus clientes.

De esta manera se reactiva el sector en beneficio de la economía del país, y de la misma forma se tomarán los correctivos necesarios para no caer en errores que perjudiquen los parámetros financieros de la Institución y mejorar la productividad y la calidad de vida de los clientes de este sector.

El desarrollo de esta investigación permitió detectar las razones por las cuales deudores de la Fundación Espoir Quevedo no cancelan oportunamente sus obligaciones crediticias y en ocasiones el banco comunal se liquida por este tipo de situaciones

1.6. Cambios esperados con la Investigación

En este mundo globalizado nuestra institución se ve en la necesidad de aplicar estrategias que nos permitirán crecer como entidad y generar una mayor actividad económica dentro de nuestro medio a través de socios emprendedores, en base a leyes y disposiciones legales establecidas por los gobiernos.

Analizando el problema que se plantea en esta investigación y en los problemas derivados del mismo se espera lograr los siguientes cambios.

- La cartera de crédito se incrementará por ingreso de socias en nuevos grupos, por ingreso de socias en grupos existentes y ligero crecimiento de la escalera de crédito.
- Fidelidad de los clientes a través de la obtención de todos productos financieros que otorga Fundación Espoir.
- Interés del socio en temas de aprendizaje ya que el banco comunal proporciona el espacio adecuado para capacitarse a bajo costo.
- Ampliar imagen institucional e intercambio de experiencias a través de pertenecer a una red de microcréditos.
- Falta un cambio en beneficio de las socias por ejemplo, mejoren sus negocios o los incrementen acuérdesse que el tema es la incidencia de los comerciantes
- Que las clientes a través de recursos obtenidos mejoren e incrementen su actividad comercial y por ende la calidad de vida de su familia.

Uno de los retos más significativos de la investigación–propuesta, fue la ejecución, seguimiento y socialización en procura de dar alternativas, soluciones adecuadas y prácticas para que los microempresarios del Cantón Quevedo, clientes de Fundación Espoir, puedan estar al día en sus obligaciones crediticias, y se reactive el sector productivo de la zona.

Con la implementación permanente de asesoramiento técnico que los profesionales de crédito brinden a los clientes de la Fundación Espoir Sucursal Quevedo, se garantiza canalizar de una mejor forma los préstamos que se conceden a los microempresarios.

Mediante la gestión que realizan tanto la Gerencia, el Comité de Crédito, Comité de Recuperación y funcionarios responsables del proceso de crédito, tendentes a recuperar los préstamos concedidos, mediante pagos oportunos o arreglo de obligaciones, se espera lograr mejorar la gestión de la Fundación Espoir Sucursal Quevedo.

1.7. Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Analizar las operaciones crediticias en la "fundación Espoir" y su incidencia en el desarrollo empresarial de microempresarios de Quevedo durante el año 2009

1.7.2 Objetivos Específicos

- ✓ Determinar el asesoramiento que la fundación Espoir brinda a sus socias.
- ✓ Identificar como utilizan los recursos que reciben las socias cuando realizan un micro crédito.
- ✓ Verificar que beneficios y dificultades han tendido las socias-microempresarias de las bancas comunales.
- ✓ Establecer que producto crediticio es el más colocado entre las socias – microempresarias de la fundación Espoir.
- ✓ Identificar las causas por la cual hay deserción de socias prestatarias en Bancos Comunales.
- ✓ Reestructurar el reglamento interno de bancos comunales.

CAPITULO II

MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION

2.1. Fundamentación teórica

A continuación se describe la fundamentación teórica más relevante que tiene relación al tema de investigación.

2.1.1. Crédito

2.1.1.1. Definición de Crédito

La palabra crédito viene del latín creditum (sustantivación del verbo credere: creer), que significa “cosa confiada”. Así “crédito” en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza.

Se considera crédito, el derecho que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad en numerario entre otros; en general es el cambio de una riqueza presente por una futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor.

El crédito, según algunos economistas, es una especie de cambio que actúa en el tiempo en vez de actuar en el espacio. Pues puede ser definido como “el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura”. Así, si un molinero vende 100 sacos de trigo a un panadero, a 90 días plazo, significa que confía en que llegada la fecha de dicho plazo le será cancelada la deuda; en este caso se dice que la deuda ha sido “al crédito a plazo.”

En la vida económica y financiera se entiende por crédito, la confianza que tenemos en la capacidad de cumplir, en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.¹

¹ <http://es.wikipedia.org/wiki/CrAcdito>

Se trata de préstamos que conceden las cajas y los bancos a quien precise el dinero. En la bolsa es frecuente la operativa a crédito que ofrecen los intermediarios para la compra de acciones o presten los títulos para la venta y posterior recompra. En el primer caso el inversor apuesta por una subida en el valor de la acción, y en el segundo por una caída en el precio.²

Es un préstamo otorgado por una fuente de financiamiento externa a una empresa o a una persona para la ejecución de un determinado proyecto o idea. En función del tiempo de duración que tendrá la devolución del préstamo, los créditos pueden ser de corto plazo (menor de un año) o de largo plazo (mayor de un año). Existe una relación muy cercana entre el tiempo y la orientación de un crédito, esta relación se refiere principalmente a la rotación de capital, pues mayormente las deudas de largo plazo se orientan a financiar proyectos de inversión (infraestructura, maquinaria y equipos, etc.); en cambio las deudas de corto plazo se aplican para financiar proyectos de operación (capital de trabajo, compras de materia prima e insumos, etc.) en los cuales el dinero utilizado puede rotar más rápidamente.³

Crédito Bancario 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 más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Según el Diccionario de Economía, crédito es la obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas. Pueden ser recursos financieros o referirse a bienes y servicios. El crédito es fundamental en una economía moderna y reviste diversas formas entre las que destacan el crédito de consumo extendido a los individuos para financiar su consumo de bienes; el crédito

² www.totalbank.com.ve/totalbank/tb2diccfin/tb2diccfinletra.c.html

³ Términos Económicos Edición: Miguel A. Tomalá P.

comercial extendido por los oferentes de materias primas a las empresas o por éstas a los vendedores mayoristas; y el crédito bancario que consiste en préstamos a diversos agentes económicos.⁴

Los bancos comerciales tratan de atraer principalmente a clientes con historiales de crédito ya establecidos. Ofrecen préstamos, tarjetas de crédito, tarjetas de débito y préstamos hipotecarios. Pueden otorgar préstamos a corto plazo a buenos clientes. Los bancos a menudo piden algo de garantía y las tasas de interés varían según el tipo de préstamo. Sus tasas de interés pueden ser más bajas que las de otros prestamistas porque se arriesgan menos y porque pueden dar en préstamo el dinero de las cuentas de ahorros de los clientes.

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 nosotros mismos administramos 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.⁵

2.1.1.2. Definición de Préstamo

La operación de amortización consiste en distribuir con periodicidad la devolución del principal, junto con los intereses que se vayan devengando a lo largo de la vida del préstamo. Los pagos periódicos que realiza el prestatario tienen, pues, la finalidad de reembolsar, extinguir o amortizar el capital inicial. Esto justifica el nombre de operación de amortización y el de términos amortizativos que suele asignarse a estos pagos.⁶

⁴ Diccionario de Economía

⁵ <http://www.todoprestamos.com/prestamos/credito/>

⁶ <http://www.matematicas-financieras.com/Concepto-de-Prestamos-P6.htm>

Un préstamo es una operación financiera en la que, mediante un contrato, una entidad de crédito entrega dinero a un beneficiario, que puede ser persona física o jurídica, y que queda obligado a devolver en el plazo convenido el dinero recibido o principal y los intereses pactados que le correspondan, más los gastos derivados de la operación. Un préstamo puede documentarse en una póliza de crédito o préstamo o mediante letras de cambio, como hemos visto, en cuyo caso se denomina descuento financiero.⁷

Un préstamo es una operación por la cual una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad determinada de dinero mediante un contrato. En un préstamo nosotros adquirimos la obligación de devolver ese dinero en un plazo de tiempo establecido y de pagar unas comisiones e intereses acordados. Podemos devolver el dinero en uno o varios pagos, aunque, habitualmente, la cantidad se devuelve en cuotas mensuales que incluyen las comisiones y los intereses.⁸

El préstamo es una clase de contrato, según la cual una de las partes, denominada prestamista, entrega a la otra parte, denominada prestatario, una cierta cantidad de dinero.⁹

El prestatario se compromete a restituir la cantidad de dinero recibida en el préstamo, cuando transcurra cierto tiempo. A esa cantidad inicial del préstamo, deben agregarse los intereses, que se hayan pactado.

Los préstamos no tienen que ser siempre de dinero, también se pueden dejar otras cosas, el único requisito es que se trate de bienes no fungibles.

En el contrato de préstamo pueden intervenir personas físicas, empresas, gobiernos y otras administraciones.

El papel de prestamistas es asumido generalmente por los bancos y otras instituciones financieras, que captan recursos para ofrecerlos luego a los

⁷ http://www.cme-malaga.es/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=20

⁸ <http://www.todoprestamos.com/prestamos/prestamo/>

⁹ <http://www.cybercredito.com/prestamo.htm>

interesados. Los prestatarios son empresas que desean ampliar sus recursos de capital o bien particulares, que precisan adquirir bienes de cuantías elevadas para los que no disponen de suficientes recursos.

Una gran parte de la economía moderna asienta sus flujos económicos en la existencia de un enorme número de préstamos, de diversas clases y cuantía. Sin ello el tráfico comercial se vería paralizado.¹⁰

2.1.1.3. Diferencia entre crédito y préstamo

En el **préstamo** la entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad fija y el cliente adquiere la obligación de devolver esa cantidad más unas comisiones e intereses pactados en el plazo acordado; en el **crédito** la entidad financiera pone a disposición del cliente, en una cuenta de crédito, el dinero que este necesite hasta una cantidad de dinero máxima.¹¹

Las diferencias esenciales entre ambos conceptos se podrían resumir en las siguientes:

- ✓ Pago de intereses. En el crédito únicamente se van a pagar intereses por el capital que efectivamente se haya dispuesto, del total que se tuviera concedido, y si no se ha dispuesto de cantidad alguna no se generarán intereses, mientras que en el préstamo se va a pagar intereses por la cantidad total objeto de préstamo.
- ✓ Plazos de devolución. Normalmente, el crédito puede ser renovado en una o varias ocasiones una vez haya vencido el mismo, por el contrario, el préstamo ha de ser pagado en el plazo pactado en el correspondiente contrato, ya que, en caso contrario, habría que formalizar un nuevo contrato de préstamo. Habitualmente los créditos suelen ser para el

¹⁰ Diccionario de la lengua española 2005 Espasa-Calpe S.A., Madrid.

¹¹ <http://www.todoprestamos.com/prestamos/credito-prestamo/>

consumo, mientras que los préstamos más habituales son los hipotecarios.¹²

2.1.1.4. Sujetos de Crédito

Son las personas natural o jurídica capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones, calificadas y dedicadas a actividades económicas compatibles con los objetivos de la institución o empresa, que reúnan las condiciones y requisitos exigidos por la ley, reglamentos y disposiciones establecidas en la respectiva normativa de crédito.¹³

La banca convencional no considera sujeto de crédito a quien no puede rendir garantías y someterse a las difíciles condiciones que impone, como el mantenimiento de cuentas corrientes o de ahorro con saldos elevados. No obstante, son estas personas las que más contribuyen a la generación de puestos de trabajo en el país: se conoce que la tasa de desempleo abierto se ha reducido drásticamente en el último año, debido principalmente a las masivas migraciones de ecuatorianos, principalmente hacia países europeos en busca de empleo, y al incremento en un 19% del empleo informal. El empleo formal, lejos de crecer, se ha reducido en el último año.¹⁴

Cuando una persona es digna de que se le otorgue un crédito se dice que es “sujeto de crédito”. Es decir, cumple con los requisitos de la organización que presta. Quien es sujeto de crédito debe cumplir con las tres C's, es decir carácter, capacidad y capital.¹⁵

¹² http://www.consumer.es/web/es/economia_domestica/finanzas/2006/11/08/157080.php

¹³ Reglamento General de Crédito Banco Nacional de Fomento. Enero 2005

¹⁴ <http://forum.wordreference.com/showthread.php?t=116140>

¹⁵ Revista Conducef

2.1.1.5. Cliente

Persona física o jurídica que realiza transacciones de compra-venta de contratos en el mercado accediendo a él a través de un miembro.¹⁶

Los clientes son el motivo de existencia de las empresas, porque con su consumo de bienes o servicios permite a las empresas obtener utilidades. O, expresado de otra manera: son todas las personas (mujeres y hombres) quienes efectivamente compran o están interesados en comprar los productos o servicios de la empresa. La clientela puede ser de diferente tamaño y tipo, es decir, personas naturales o jurídicas.¹⁷

Si la empresa no satisface las necesidades y deseos de sus clientes tendrá una existencia muy corta. Todos los esfuerzos deben estar orientados hacia el cliente, porque él es el verdadero impulsor de todas las actividades de la empresa. De nada sirve que el producto o el servicio sean de buena calidad, a precio competitivo o esté bien presentado, si no existen compradores.¹⁸

En contabilidad, igual que en la vida cotidiana, el término clientes designa a aquellas personas físicas o jurídicas que compran bienes y servicios que habitualmente son objeto de venta o prestación por parte de la empresa.¹⁹

2.1.1.6. Deudor

Deudores son aquellas personas que adquieren bienes o servicios distintos a los que normalmente proporciona la empresa, por lo que no tienen la condición estricta de clientes. Se denominan del mismo modo los derechos de cobro que

¹⁶ [www.eumed.net/cursecon/dic/glosario de mercados financieros.htm](http://www.eumed.net/cursecon/dic/glosario%20de%20mercados%20financieros.htm)

¹⁷ -Términos Económicos. Edición: Miguel A. Tomalá P.

¹⁸ <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/acliente.htm>

¹⁹ <http://www.contabilidad.tk/clientes-y-deudores-i-48.htm>

surgen cuando a la empresa le conceden una subvención de explotación no oficial.²⁰

Deudor principal es aquella persona a la cual se le está anexando la deuda, es el que debe pagar. El deudor principal es el Titular del préstamo; en otras palabras: aquel que ha sacado el dinero.

El deudor principal es aquel al cual está el nombre de la deuda, es el obligado a pagar, por haber aceptado contraer una deuda. Es la persona física que tiene una cuenta que pagar a un banco o una institución crediticia que le ha facilitado mediante financiamiento o préstamo cierta suma de dinero.²¹

2.1.1.7. Garante

El deudor solidario es la persona que responderá en caso de que el principal incumpla el pago. El deudor solidario, el que avala ó garantiza su pago.

El deudor solidario no es el que responde por el deudor principal si este no paga, es el que responde por un grupo de deudores, por ejemplo varias personas contraen una deuda y solo uno la paga entera, después el solidario reclama a los demás deudores que no pagaron la parte que le tocaba pagar a cada uno.²²

Garante es la persona que se hace responsable del cumplimiento de lo prometido en un pacto, convenio o alianza.²³

Garante es quien asume una garantía, y que en el Derecho Civil, es tanto como fiador, es también el que asegura con los bienes, con su firma o su palabra el cumplimiento u observación de lo prometido por otro en un pacto, convenio o

²⁰ <http://www.contabilidad.tk/clientes-y-deudores-i-48.htm>

²¹ <http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090310093835AAAZVyd>

²² <http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090310093835AAAZVyd>

²³ <http://ciencia.glosario.net/agricultura/garante-11317.html>

alianza. El garante responde por otro a favor de un tercero, acreedor así del deudor principal y del obligado subsidiario.²⁴

Aunque los garantes posean o no, productos y servicios de la organización, siempre se consideran como buenos prospectos para la misma. En el proceso de aceptar una garantía, una organización colecciona datos e información relevante sobre el garante. Se puede, entonces, usar esta información para perfilar a ese garante e identificar potenciales oportunidades de ventas.²⁵

2.1.2. Clases de Crédito

Según lo que establece el Reglamento General de Crédito del Banco Nacional de Fomento, la Institución otorga las siguientes clases de créditos:

2.1.2.1. Crédito Comercial

Se entiende por créditos comerciales, todos aquellos que se concedan a personas naturales o jurídicas, cuyo financiamiento sea dirigido a las diversas actividades productivas y de servicios, que demanden los sectores económicos.

El crédito comercial sirve para facilitar y adecuar la producción a la circulación de mercancías. Facilita las ventas, la producción, el desarrollo del capital y el incremento de ganancias. El crédito comercial es generalmente de corto plazo: 30, 60 y 90 días; y es convencional en tiempos de alta inflación.²⁶

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 del acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía se remite a la empresa

²⁴ Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. (Guillermo Cabanellas, Tomo IV, pág.- 1 5 3, Buenos Aires, 1997).

²⁵ http://www.losgerentes.com/index.php?action=principal_inf_noticias&row_codigo=55

²⁶ <http://www.definicion.org/credito-comercial>

en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.²⁷

Los efectos comerciales re descontados en firme a otras entidades de crédito. Comprende los anticipos o cantidades entregadas a cuenta o con garantía de los mismos, y los anticipos sobre certificaciones de obra.²⁸

La necesidad de financiar es una preocupación constante y crítica para los dueños de pequeños negocios. Es más, pocas cosas son tan cruciales para la prosperidad de dichos negocios como esta necesidad. Muchos comerciantes emprenden pequeños negocios con sus recursos personales pero rápidamente alcanzan el nivel de tener que solicitar asistencia financiera para expandir sus operaciones. La industria bancaria es una fuente importante para el capital activo. Sin embargo, los comerciantes no se dan cuenta que la solicitud de crédito comercial es un proceso más detallado que el obtener crédito como consumidor y requiere muchas más gestiones del solicitante.²⁹

Para Jorge Pérez Ramírez el crédito comercial son las inversiones crediticias agrupadas bajo la rúbrica crédito comercial representan el nominal de los efectos comerciales, u otros documentos, no vencidos ni clasificados como activos dudosos, negociados a los clientes, que han sido creados por éstos como consecuencia de una compraventa de bienes o prestación de servicios, y que han sido librados o endosados a la orden de la entidad de crédito.³⁰

2.1.2.2. Crédito de Consumo

Se entiende por créditos de consumo, a los que se otorguen a personas naturales que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pagos de servicio,

²⁷ <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

²⁸ Diccionario de Finanzas

²⁹ http://www.frbatlanta.org/invoke.cfm?objectid=668B00E6-13AE-4747-A61454934DC872FE&method=display_body

³⁰ Jorge Pérez Ramírez. Contabilidad Bancaria.

que generalmente se amortizan en función de cuotas periódicas y cuya fuente de repago es el ingreso del deudor.

Créditos de consumo, son otorgados a personas naturales que tengan como fuente de repago del crédito, el ingreso proveniente de la remuneración, salario o renta fija periódica. Los créditos de consumo, generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas. El destino de estos créditos comprende:

- ✓ La compra de muebles, vestuario, artefactos del hogar y en general bienes considerados como de consumo personal y/o familiar.
- ✓ Adquisición de vehículos de uso privado.
- ✓ Financiar gastos de salud, estudios, vacaciones u otros servicios.

Crédito de Consumo es un servicio destinado a satisfacer oportunamente las necesidades específicas de nuestros clientes. En esta línea buscamos satisfacer sus necesidades personales o las de su familia. Se establece la modalidad de financiamiento que más se adecue al presupuesto del solicitante para pagar cuotas mensuales. Nuestras condiciones son las más convenientes en el mercado.³¹

Debido a que en la actualidad el índice de morosidad aumenta en este tipo de préstamos, de esta premisa parte el hecho de que su riesgo es considerable. Son los bancos y otros tipos de entidades financieras quienes los conceden bajo la reglamentación de la ley 7/ 1995, de 23 de marzo, de crédito al consumo. Estos préstamos al consumo son considerados operaciones con mayor riesgo, en comparación a los demás tipos de préstamos.³²

³¹ http://www.leasingcorp.fin.ec/prestam_consum.html

³² <http://www.monetos.es/>

2.1.2.3. Microcrédito

Es todo crédito concedido a clientes, sean personas naturales o jurídicas, con garantía quirografaria, prendaria o hipotecaria o a un grupo de clientes con garantía solidaria, 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.³³

Los microcréditos son pequeños préstamos realizados a prestatarios demasiado pobres como para que les concedan un préstamo en un banco tradicional. Los microcréditos posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales por su cuenta que les reviertan unos ingresos. El microcrédito es la parte esencial del campo de la micro-financiación, dentro del que se encuentran otros servicios tales como el micro-seguro, ahorros u otros.³⁴

El microcrédito está destinado al sector microempresarial, es decir, al sector de personas que trabaja sin relación de dependencia y tienen negocios pequeños, con capitales limitados, utilizando la mano de obra de la familia, ocupan la calle o su propiedad. Este grupo es parte estructural de la economía del Ecuador y Latinoamérica, puesto que representa el 60% de la población económicamente activa y aporta entre el 10% y 15% del producto interno bruto en el caso del Ecuador.

Este préstamo ha sido diseñado para apoyar a micro y pequeños empresarios para financiar actividades de producción, comercio o prestación de servicios, cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.³⁵

³³ Reglamento General de Crédito. Banco Nacional de Fomento. Enero 2005

³⁴ <http://es.wikipedia.org/wiki/Microcrédito>

³⁵ <http://www.cooperco.fin.ec/web/index.php/creditos/67.html>

Muy habitualmente, informales. El microcrédito se utiliza para el desarrollo de las actividades de producción y comercialización, por encima de actividades de consumo, aunque a veces se mezclan estas dos actividades.³⁶

2.1.2.4. Crédito Especial

Se entiende por créditos especiales los canalizados a instituciones crediticias, creadas por la Ley o que tengan personería jurídica y estén dedicadas específicamente a realizar actividades concordantes con las finalidades del Banco, previa calificación de la Institución. Los recursos otorgados, serán destinados al financiamiento de actividades productivas, de comercio o de servicio.³⁷

2.1.2.5. Bono de Desarrollo Humano

Es un crédito que se concede con recursos asignados por el Gobierno Central al Ministerio de Bienestar Social para el Programa de Bono de Desarrollo Humano, para todas las personas naturales, que constan en la base de datos de dicho Programa, y cuenten con micro unidades de producción, comercio y servicios en funcionamiento por lo menos 6 meses de la presentación de la solicitud.³⁸

2.1.3. Operaciones de Crédito

Se llaman operaciones de crédito en sentido amplio a todas las operaciones reguladas por la LGTOC*, mientras que en sentido estricto son solo aquellas que implican una apertura de crédito.

Una operación de crédito es bancaria, cuando en la operación interviene una institución de crédito, es decir un banco. El descuento en crédito de libros, es una operación que sólo la pueden realizar los bancos.³⁹

³⁶ <http://www.fundacionandares.org/index.php?cid=36>

³⁷ Reglamento General de Crédito. Banco Nacional de Fomento. Enero 2005

³⁸ Archivo Dpto. Administrativo Financiero Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo

³⁹ derecho.itam.mx/facultad/materiales/prof%20asig/mangino

Operaciones de Crédito son las operaciones que realizan los bancos por medio de las cuales se constituyen en acreedores de los beneficiarios de crédito, ejemplo: préstamos directos refaccionarios, etc.⁴⁰

Las operaciones de Crédito estarán destinadas a las siguientes actividades: agrícolas, pecuarias, pecuario artesanal, pequeña industria, artesanía, turismo, comercio y servicio.

2.1.3.4. Crédito en el sector Pequeña Industria, Artesanía, Turismo, comercio y Servicio

La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y que está conformada por un número de personas que no pasan un establecido límite, además de aspiraciones, realizaciones, bienes materiales, capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad"⁴¹

Para muchas personas, la artesanía es un término medio entre el diseño y el arte. Para otros es una continuación de los oficios tradicionales, en los que la estética tiene un papel destacado pero el sentido práctico del objeto elaborado es también importante.⁴²

Artesanía: Son objetos artísticos de significación cultural, realizados manualmente o con máquinas movidas con energía básicamente humana, en forma individual por un artesano o colectiva por una unidad productora de artesanías. Dichos objetos reflejan una autenticidad que enorgullece y revitaliza la "identidad", y

*Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

⁴⁰ <http://www.cnbv.gob.mx/recursos/Glosario1O.htm>

⁴¹ <http://lapequenaempresa.blogspot.com/2007/03/definicion-de-pequea-empresa.html>

⁴² <http://es.wikipedia.org/wiki/Artesanía>

deben conservar técnicas de trabajo tradicionales y los diseños autóctonos de una determinada región.⁴³

El concepto artesanía se funde con el de "arte popular", entendido como aquel conjunto de actividades productoras, de carácter esencialmente manual, realizadas por un solo individuo o una unidad familiar, transmitidas por tradición de padres a hijos y cuyos productos, generalmente de carácter anónimo, están destinados a la cobertura de necesidades concretas.⁴⁴

El turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros motivos.⁴⁵

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la de algunos materiales que sean libres en el mercado compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.⁴⁶

El término comercio proviene del concepto latino commercium y se refiere a la negociación que se entabla al comprar o vender géneros y mercancías. También se denomina comercio a la tienda, almacén o establecimiento comercial, y al conjunto o clase de comerciantes.⁴⁷

En el campo de la economía y del marketing, un servicio es el conjunto de actividades realizadas por una empresa para responder a las necesidades del cliente. De esta forma, el servicio podría definirse como un bien no material. Por lo tanto, los proveedores de servicios no suelen manejar grandes materias primas y cuentan con pocas restricciones físicas. Por el otro lado, su principal valor es la

⁴³ http://www.sololinksugeridos.com.ar/arte/artesantias_definicion.htm

⁴⁴ <http://www.articulosgratis.org/arte-y-entretenimiento/arte/el-concepto-artesan%C3%A1/>

⁴⁵ <http://www.destinosblog.com/74/definicion-de-turismo/>

⁴⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio>

⁴⁷ <http://definicion.de/comercio>

experiencia. Cabe destacar que los proveedores de servicios forman lo que se conoce como el sector terciario de la industria.⁴⁸

Un servicio se define como un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de éstas. Es el equivalente no material de un bien. La presentación de un servicio no resulta en posesión, y así es como un servicio se diferencia de proveer un bien físico.⁴⁹

Una definición establecida en la serie de normas ISO 9000 es que un servicio es el resultado de llevar a cabo necesariamente al menos una actividad en la interfaz entre el proveedor y el cliente y generalmente es intangible.⁵⁰

Dentro de esta clase de Crédito se financia préstamos para las siguientes actividades:

- ✓ Compra de materias primas y materiales para la producción de bienes finales.
- ✓ Compra de insumos inherentes a la prestación de un servicio claramente definido.
- ✓ Adquisición de productos de consumo final o bienes terminados sean de fabricación nacional o extranjera destinados para la reventa en forma legal (mercaderías).
- ✓ Compra de maquinarias, equipos, implementos, motores y herramientas, nuevos.
- ✓ Construcciones, mejoras territoriales obras de infraestructura, adecuaciones e instalaciones nuevas o usadas.⁵¹

⁴⁸ <http://definicion.de/servicio>

⁴⁹ <http://www.mitecnologico.com/Main/DefinicionConceptoServicios>

⁵⁰ <http://www.mitecnologico.com/Main/ElConceptoDelServicioYSuCalidad>

⁵¹ Reglamento General de Crédito del Banco Nacional de Fomento

2.1.4. Documentos para el trámite de crédito

La Fundación Espoir otorga préstamos a toda persona ya sea esta natural, jurídica o extranjera, para lo cual deberán cumplir necesariamente con la presentación de determinados documentos.

2.1.4.1. Personas naturales

Según Sócrates una persona natural es todo ser humano o individuo que hace y obtiene la capacidad legal en la sociedad sin importar edad, sexo o religión. Persona es todo ente susceptible de tener derechos o deberes jurídicos.

Persona es todo ente susceptible de figurar como término subjetivo en una relación jurídica, persona es todo ente susceptible de ser sujeto.⁵²

Es todo individuo de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición. // Sujeto cuya existencia legal principia al nacer; es decir, el nacimiento constituye el principio de la existencia y goce de ciertos derechos.⁵³

Es la persona física capaz de ejercer sus derechos, que inicia y ejerce su actividad económica a su propio nombre y con su número de RUC.⁵⁴

Es todo individuo de la especie humana independientemente de sus ideas, política, sexo, color, raza o religión.⁵⁵

Según nuestro Código Civil las personas naturales son "todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición".⁵⁶

La existencia legal de la persona natural comienza al nacer y termina con la muerte.

⁵² <http://www.gerencie.com/persona-natural.html>.

⁵³ www.femica.org/diccionario/index2.php

⁵⁴ www.paraemprender.cl/content/conceptos-b%C3%A1sicos-para-crear-una-empresa

⁵⁵ www.gestionglobalacg.com/glossary.php

⁵⁶ Código Civil.

Los requisitos para la existencia legal son:

- ✓ Que haya nacimiento. Es decir, que la criatura sobreviva al parto.
- ✓ Que el niño sea separado completamente de su madre. Es decir, que su cuerpo salga íntegramente del vientre de su madre.
- ✓ Que la criatura haya sobrevivido de la separación un momento siquiera.

Estos requisitos se tornan significativos en muchas instancias legales como los relativos a la herencia.⁵⁷

Para realizar trámites de obtención de préstamos en el Banco Nacional de Fomento, es necesario que el solicitante presente los siguientes documentos como persona natural:

- ✓ Cédula de ciudadanía.
- ✓ Certificado de Votación actualizado.
- ✓ Declaración confidencial, actualizada y firmada sobre su situación financiera, en la que constará el estado de activos y pasivos, ingresos y egresos que haya registrado en el último ejercicio económico.
- ✓ Mantener o aperturar cuentas corrientes, de ahorros o depósitos a plazo en el Banco Nacional de Fomento.
- ✓ Registro único de Contribuyente de ser pertinente.

2.1.4.2. Personas jurídicas

La persona, legalmente hablando, es todo ser capaz de tener y contraer derechos y obligaciones. Cuando unos individuos se unen con el fin de lograr un objetivo en común, dispuestos a cumplir obligaciones y ejercer derechos, se habla de persona jurídica o moral, un ente ficticio creado por la ley.

⁵⁷ <http://www.bcn.cl/ecivica/tiper>

Que son entidades a las que el derecho atribuye y reconoce una personalidad jurídica propia y, en consecuencia, capacidad para actuar como sujetos de derecho, esto es, capacidad para adquirir y poseer bienes de todas clases, para contraer obligaciones y ejercitar acciones judiciales.⁵⁸

Las fundaciones si bien tienen un fin lícito de interés general, éste se realiza por medio de bienes determinados afectos permanentemente a su consecución. Ambas requieren la autorización del poder público.⁵⁹

Se entiende por personalidad jurídica aquella por la que se reconoce a una persona, entidad, asociación o empresa, capacidad suficiente para contraer obligaciones y realizar actividades que generan plena responsabilidad jurídica, frente a sí mismos y frente a terceros.

La personalidad jurídica, pues, no coincide necesariamente con el espacio de la persona física, sino que es más amplio y permite actuaciones con plena validez jurídica a las entidades formadas por conjuntos de personas o empresas.⁶⁰

Se llama persona jurídica a una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, y de ser representada judicial y extrajudicialmente”. Las personas jurídicas tienen en su historia varios nombres y han atravesado por diversas etapas, bien sean estas teóricas o prácticas.

Para concluir esta breve pero concisa contextualización es fundamental mencionar las dos características principales de las personas jurídicas colectivas, ficticias, sociales, grupales o morales. Estas son en la doctrina por excelencia: la separación de derechos y obligaciones que existe entre la persona jurídica y los

⁵⁸ http://es.wikipedia.org/wiki/Persona_jur%C3%ADdica

⁵⁹ <http://www.bcn.cl/ecivica/tiper>

⁶⁰ http://es.wikipedia.org/wiki/Personalidad_jur%C3%ADdica

miembros que la componen, y la segunda característica es la separación de uno y otro patrimonio (el de la persona natural y el de la persona jurídica).⁶¹

Se entiende por persona jurídica a las entidades que, para la realización de determinados fines colectivos, las normas jurídicas les reconocen capacidad para obligarse y disfrutar de derechos.

Junto a las personas físicas existen también las personas jurídicas, que son entidades a las que el Derecho atribuye y reconoce una personalidad jurídica propia y, en consecuencia, capacidad para actuar como sujetos de derecho, esto es, capacidad para adquirir y poseer bienes de todas clases, para contraer obligaciones y ejercitar acciones civiles o criminales.⁶²

Nacimiento de la personalidad jurídica, las personas jurídicas nacen como consecuencia de un acto jurídico (acto de constitución), según un sistema de mera existencia, o bien por el reconocimiento que de ellas hace una autoridad u órgano administrativo o por concesión.

2.1.4.3. Personas extranjeras

Extranjero-ra, que es o viene de un país de otra soberanía. Natural de una nación con respecto a los naturales de cualquier otra. Nación o naciones que no son la propia.⁶³

Se define como extranjero a aquella persona que no forma parte de la comunidad política que se adopta como referencia. En todos los Estados existe una regulación acerca de la entrada y salida de los extranjeros del territorio nacional. Tal regulación recibe el nombre de derecho de extranjería. Dentro del grupo de extranjeros se distinguen los que poseen un estatuto común y los que tienen un

⁶¹ <http://www.gerencie.com/persona-juridica.html>

⁶² (Art.38 Código civil español).

⁶³ <http://es.thefreedictionary.com/extranjero>

estatuto especial. Los segundos gozan de un tratamiento más favorable en algunos aspectos, debido a los vínculos existentes entre el Estado en el que el extranjero en cuestión se halle y el Estado del que sea nacional.

El Extranjero aparece como el del “exterior”, el que, de una manera u otra, se encuentra “fuera”. La cuestión sería de saber a “qué” el Extranjero es exterior, y fuera de “quién” se sitúa. En efecto, ahí está el carácter falaz de todo razonamiento que utiliza al extranjero: invocar lo Extranjero presupone que se posee en un principio la noción de lo que no lo es.⁶⁴

2.1.5 Deuda

Obligación que alguien tiene de pagar, satisfacer o reintegrar a otra persona algo, por lo común dinero. Obligación moral contraída con alguien. Pecado, culpa u ofensa. Y perdónanos nuestras deudas. La del Estado que se ha de amortizar en los plazos previstos por la ley que autoriza su emisión. Consolidada, la pública de carácter perpetuo, cuyas inscripciones o títulos producían una renta fija. Exterior la pública que se paga en el extranjero y con moneda extranjera. La pública que no está consolidada, y que, como se compone de vencimientos a término fijo y de otros documentos aún no definitivamente arreglados, puede aumentar o disminuir todos los días. Interior la pública que se paga en el propio país con moneda nacional. Pública la que el Estado tiene reconocida por medio de títulos que devengan interés y a veces se amortizan. Tributaria importe que resulta de la liquidación tributaria. Contraer hacerse deudor.⁶⁵

Deuda, en derecho, obligación que se puede hacer cumplir mediante una acción legal para el pago de dinero. En la ley moderna, el término deuda no tiene un significado fijo y puede considerarse en esencia como lo que una persona le debe legalmente a otra. Sin embargo, en el derecho consuetudinario, una acción por deuda era un proceso que se emprendía con el expreso objetivo de recuperar una determinada cantidad de dinero. Si la cuantía adeudada no podía determinarse

⁶⁴ <http://www.psf-esp.com/spip.php?article25>

⁶⁵ Diccionario Encarta 2007

con precisión sin un juicio, el acreedor tenía que emprender otro tipo de acciones legales. Los procesos por impago de deudas en los modernos sistemas estatutarios pueden dividirse, para facilitar el análisis, en varias categorías, dependiendo de la naturaleza de la deuda. Si la deuda se debe a una transacción comercial o de negocios ordinaria, el remedio al alcance del acreedor para actuar contra el deudor por no haber pagado consiste en entablar una acción por incumplimiento de contrato; para ciertos tipos de incumplimientos de contrato habituales, como es el no pagar un pagaré o no pagar bienes comprados a plazo, se suelen establecer procesos muy simplificados.

Deuda es la obligación que uno tiene de pagar, satisfacer o reintegrar a otro, en virtud de una transacción anterior.⁶⁶

Cuando la deuda está garantizada mediante una hipoteca sobre las propiedades del deudor, el medio que tiene el acreedor cuando el deudor no paga los intereses o el principal (el dinero que de hecho le ha prestado) es el derecho a redimir la obligación de la hipoteca. Si la deuda, independientemente de por qué apareció, se debe a una sentencia legal, el acreedor puede pedir al alguacil que le ayude a cobrar la cantidad debida a partir de las propiedades del deudor mediante el embargo (Derecho internacional) el embargo (Derecho privado). El encarcelamiento de los deudores, que antaño era habitual, se considera ahora como un castigo demasiado drástico, salvo que haya habido fraude, mala fe, encubrimiento de propiedades cuando el acreedor ha interpuesto un pleito o un impago voluntario de salarios.⁶⁷

2.1.5.1. Deuda Directa

Desde el punto de vista de una empresa, una deuda se genera por la compra de bienes activos, por servicios recibidos, por gastos o préstamos, y pasa a formar parte del pasivo de la misma.⁶⁸

⁶⁶ Ww.mujeresempresarias.org/forma/d.html

⁶⁷ Microsoft Encarta 2008-1993-2007. Microsoft Corporation.

⁶⁸ Diccionario de economía

Como es bien sabido, el concepto de deuda va más allá de lo financiero. Acercarnos al concepto de "deuda", significa en su sentido más simple, referirnos a un mínimo de dos sujetos individuales o colectivos, entre los que se ha dado algún tipo de intercambio o interacción desigual. Ese mismo intercambio puede observarse desde múltiples facetas, una de ellas financiera y relativa a la historia contemporánea.⁶⁹

2.1.5.2. Deuda Indirecta

Por deuda indirecta debe entenderse el conjunto de obligaciones que afectan a las personas que sin ser los beneficiarios del crédito, responden con su patrimonio del cumplimiento de la obligación, como lo son entre otros, los fiadores, codeudores solidarios, aceptantes, giradores y avalistas de letras de cambio o suscriptores de pagarés endosados con responsabilidad del endosante.

2.1.5.3. Deuda Vigente

Es aquella obligación que se encuentra al día. El Diccionario Financiero dice: que la cartera de créditos por vencer (Bancario), son los préstamos otorgados a clientes, en las distintas modalidades por las instituciones, cuyo plazo no ha vencido. Se clasifica en las siguientes subcuentas: créditos comerciales, de consumo, vivienda, para la microempresa y reestructurada.

Créditos Vigentes, al día: son los que registran el pago oportuno, en la fecha estipulada, del capital e intereses pactados en el respectivo Pagaré.⁷⁰

⁶⁹ <http://www.enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=750>

⁷⁰ <http://www.monografias.com/trabajos14/sectorbanco/sectorbanco.shtml>

2.1.5.4. Deuda Morosa

Se refiere a créditos que no hayan sido pagados en la fecha convenida. Créditos en mora, son los que registran retraso en la fecha de pago estipulada. Desde el primer día de atraso el crédito se considera en mora.⁷¹

La demora, o retardo del deudor es así, el elemento material de la mora, pero no la mora misma. La constitución en mora puede derivar, según los casos, de un acto del acreedor (interpelación), o del mero transcurso del tiempo (mora automática).⁷²

2.1.5.5. Deuda Vencida

Se refiere a créditos que no hayan sido pagados en la fecha convenida y que el pago no se haya efectuado dentro de los 90 días siguientes a su vencimiento.

Según el Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano, deuda vencida son los préstamos otorgados por las instituciones financieras que no han sido cancelados a su vencimiento, parcial o totalmente, por parte de los clientes.

Créditos vencidos: Son los que registran un retraso en el pago de 90 días o más. Sin embargo, el Banco está facultado para traspasar a esta categoría cualquier crédito que registre atraso.⁷³

La cartera vencida registra el valor de toda clase de créditos que por más de 30 días dejan de ganar intereses o ingresos. Una vez que una cuota se transfiere a cartera vencida todas las cuotas restantes por vencer y vencidas hasta 30 días se reclasifican a la cartera que no devenga intereses.⁷⁴

⁷¹ <http://www.monografias.com/trabajos14/sectorbanco/sectorbanco.shtml>

⁷² <http://www.monografias.com/trabajos30/obligaciones/obligaciones.shtml>

⁷³ <http://www.monografias.com/trabajos14/sectorbanco/sectorbanco.shtml>

⁷⁴ República del Ecuador. Superintendencia de Bancos y Seguros. Subdirección de Estadísticas. www.superban.gov.ec/downloads/estadisticas/Notas_Tecnicas_5.doc - Páginas similares.

2.1.5.6. Deuda Castigada

Se refiere a créditos contabilizados como incobrables por el Banco, debido al incumplimiento del cliente. No se establece una fecha desde la cual una deuda es castigada, aunque se entiende que ello ocurre en forma posterior a que haya sido declarada como vencida. Esto no significa que si un banco tiene registrada contablemente una deuda como castigada, no pueda demandar judicialmente el cobro de la obligación.⁷⁵

El castigo de créditos irrecuperables conforme señala el Diccionario Técnico Financiero, es la acción contable que se adopta por parte de las instituciones financieras, en el caso de deudas de los clientes, que hayan permanecido en mora por más de tres años. Del particular se notifica a la Superintendencia de Bancos.

De conformidad con la Circular Externa 039 de 1999 incorporada a la Circular Externa 100 de 1995 las entidades vigiladas por la Superintendencia Bancaria deben calificar los créditos comerciales, de consumo y vivienda bajo los parámetros establecidos en el numeral 6°, es decir que dependiendo de la mora del pago de la obligación pueden calificarlos en las categorías A, B, C, D o E.

Respecto de los créditos calificados en “E” irrecuperable, debe precisarse que conforme a lo establecido en el Capítulo V de la Circular Externa 100 de 1995 la entidad de acuerdo a sus políticas internas tiene la facultad de castigar las obligaciones previa autorización de su junta directiva; sin perjuicio de proseguir las gestiones de cobro que sean conducentes.

No existe un tiempo límite para que el banco reporte el crédito como cartera castigada sino que una vez tomada la determinación de la junta directiva de castigar la obligación, se procederá al reporte respectivo.

¿Qué circunstancias obligan al banco a tomar esa determinación?

⁷⁵ <http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/AtenciónPublico?índice=1.2.1.&idContenido=4699>

A fin de dar cumplimiento a dicha norma el banco una vez califique el crédito en “E” debe mantener una provisión de cien por ciento del capital, sin que ello implique que realice las gestiones necesarias para obtener su pago. En consecuencia las circunstancias que obligan a clasificar como cartera castigada el No obstante lo anterior, y a manera de ilustración, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 114 de la Ley 510 de agosto 3 de 1999 las personas que dentro de los seis (6) meses siguientes a la vigencia de dicha ley se pongan al día en las obligaciones por cuya causa hubieren sido reportadas a los bancos de datos financieros tendrán un alivio consistente en la caducidad inmediata de la información negativa, sin importar el monto de la obligación e independientemente de si el pago se produce judicial o extrajudicialmente». ⁷⁶

Créditos Castigados: Cuando el pronóstico de recuperación de un crédito es muy bajo, puede traspasarse a Cartera Castigada sin necesidad de cumplir un plazo específico. ⁷⁷

2.1.6. Calificación de los Clientes

Con la finalidad de disminuir el riesgo del crédito, los Comités de Crédito de las Sucursales del Banco Nacional de Fomento, regirán una calificación periódica anual de sus clientes, clasificándolos en categorías, conforme lo determina la normativa vigente.

La gestión de este riesgo, probablemente, la piedra angular de la gestión de una entidad de crédito. Puesto que la actividad crediticia implica conceder préstamos y créditos con el objetivo de obtener un beneficio, la gestión del riesgo de crédito debe ser tal que la entidad esté en condiciones de valorar la relación existente entre el rendimiento esperado de un crédito y su riesgo, no sólo en el momento de conceder la operación sino en cualquier momento posterior de su vida, con el

⁷⁶ <http://www.superfinanciera.gov.co/Normativa/doctrinas1999/cartera0024.htm>. Concepto No. 1999056222-1. Octubre 8 de 1999. Superintendente Delegado para Intermediación Financiera Tres.

⁷⁷ <http://www.monografias.com/trabajos14/sectorbanco/sectorbanco.shtml>

fin de poder identificar posibles problemas de recuperación de la operación y, consecuentemente, poder tomar las decisiones que la entidad de crédito considere oportunas. Ese riesgo es función de la solvencia del deudor, el plazo de la operación, la garantía específica de la operación, la cuantía en cuanto a la concentración, la finalidad de la operación, el país de residencia del deudor, etc.⁷⁸

2.1.6.1. Identificación

a. Clientes con Clasificación de Riesgo “A” (Riesgo Normal)

Para merecer esta calificación, el cliente deberá demostrar que sus flujos de fondos cubren de manera suficiente las obligaciones de la entidad como del resto de sus acreedores, tanto de los intereses como del capital prestado y otros adeudos concomitantes. Esta categoría se otorgará a deudores que hayan cumplido oportunamente con sus obligaciones nada indique que su comportamiento podrá verse negativamente afectado en el futuro. No presentan problemas ni dudas respecto al cumplimiento de los términos y condiciones contractuales.

Tratándose de empresas, se pondrá especial atención en el manejo administrativo de la misma, su estabilidad y proyecciones futuras y se contará con información completa y actualizada.

No se podrá incluir dentro de esta categoría a un deudor cuya fuente de pago dependa de la generación de recursos de otras personas. Las pérdidas esperadas no serán superiores al 4%.⁷⁹

b. Cliente con Clasificación de Riesgo B (Riesgo Potencial)

Son clientes cuyos fondos siguen demostrando la posibilidad de atender sus obligaciones, aunque no a su debido tiempo. Estos deudores exhiben tendencias

⁷⁸ Jorge Pèrez Ramírez. Contabilidad Bancaria.

⁷⁹ Instructivo para la Calificación de Clientes.

negativas en sus indicadores financieros o en el sector económico en el cual opera. Esta situación debe ser transitoria y se verificará que sea superada a corto plazo.

Cuando se considere que las principales fuentes de pago de las obligaciones constituyen las garantías, éste será clasificado en una categoría de mayor riesgo. Son considerados créditos con riesgo potencial, los que correspondan a deudores que registren una morosidad de hasta noventa días.

Para el caso de clientes que operen únicamente con créditos comerciales, éstos demostrarán un movimiento adecuado de su cuenta corriente y/o ahorros, con saldos aceptables.

Las pérdidas esperadas en esta categoría no serán menores del 5% ni superarán el 19%.

c. Cliente con Clasificación de Riesgo C (Riesgo Deficiente)

Esta categoría corresponde a clientes con fuertes debilidades financieras, que determinan que la utilidad operacional o los ingresos disponibles son insuficientes para cubrir con el pago de intereses y el servicio de capital en las condiciones pactadas. Esta situación se refleja en atrasos continuos, cancelaciones parciales y renovaciones sucesivas.

Son considerados créditos deficientes, los que correspondan a deudores que registren una morosidad entre noventa y uno y ciento ochenta días. Los clientes que operen únicamente con créditos comerciales y mantengan inmovilizada su cuenta corriente y/o de ahorros, pertenecerán a esta categoría. En esta categoría, se incluyen los créditos a empresas que además merezcan reparos en cuanto a su administración. Las pérdidas esperadas en esta categoría no serán menores al 20%, ni superarán el 40%.

d. Cliente con Clasificación de Riesgo D (Dudosa Recuperación)

Son considerados créditos de dudosa recuperación los que correspondan a deudores que registren una morosidad entre ciento ochenta y uno y trescientos sesenta días.

Los clientes agrupados en esta calificación poseen las características propias de deudores deficientes, más cualesquiera de las siguientes condiciones:

Que el cobro del o los préstamos son dudoso, porque el propietario no alcanza a generar ingresos suficientes para el pago de los intereses ni para autorizar el principal en su plazo razonable, lo que obliga a prorrogar los vencimientos, sin que existan posibilidades ciertas de mejorar este continuo deterioro patrimonial. Cuando los créditos cuyo pago está condicionado a ingresos producidos por otras empresas o terceras personas que afrontan dificultades de pago o de otra índole grave generando un cuadro de alta incertidumbre en torno al monto y plazo en que se pueden recuperar los valores adeudados.

Los clientes que operen únicamente con créditos comerciales y mantengan cerradas su cuenta corriente y/o de ahorros, se enmarcarán dentro de esta categoría.

Se considerarán en esta categoría a los clientes que mantuvieron créditos, para cuya recuperación se ejercieron acciones legales, sin tomar en cuenta su tiempo de morosidad. También se incluirán en esta categoría a los créditos cuyos deudores hubiesen demandado a la entidad acreedora, si es que el cobro de dicho crédito depende del resultado de la respectiva acción.

Rango de pérdida esperada: 40-80%.

e. Cliente con Clasificación de Riesgo E (Pérdida)

Se ubicarán en esta categoría a los clientes cuyos créditos o posición de los mismos son considerados como incobrables o con un valor de recuperación tan bajo en proporción a lo adeudado, que su mantenimiento como activo en los términos pactados no se justifique, bien sea porque los clientes han sido declarados en quiebra o insolvencia, concurso de acreedores, liquidación, o sufran un deterioro notorio y presumiblemente irreversible de su solvencia y cuyas garantías o patrimonios remanente son de escaso o nulo valor en relación al monto adeudado.

2.1.6.2. Categorización

La categoría que se asigne a los clientes se determinará en base a los rangos de puntaje obtenidos en la calificación, dentro de una escala entre 1 y 100 puntos, de acuerdo a la tabla que se indica a continuación, en concordancia con Resoluciones de la Junta Bancaria.⁸⁰

a. Capacidad de pago del deudor

Es analizada a partir de los estados financieros presentados por los sujetos de crédito, el flujo de caja o evolución financiera del proyecto (créditos a mediano y largo plazo), o la relación beneficio/costo (créditos a corto plazo).

Regular.- Cuando se trate de clientes nuevos, presentarán un flujo de caja real, con superávit superior a 100 dólares en todos los años, en inversiones a mediano o largo plazo o una relación beneficio/costo inferior a 1.5, en inversiones a corto plazo. Para el caso de clientes que mantienen créditos vigentes, al comparar las fuentes de ingresos que posee con los usos que se van a dar a esos recursos, se determina que el cliente tendrá dificultad en cumplir con las obligaciones adquiridas.

⁸⁰ Instructivo para la Calificación de Clientes del

Para créditos comerciales, el estado financiero deberá reflejar índices de solvencia y liquidez que le permitan cumplir la obligación con un retraso de hasta 30 días, o el estado de resultados no demuestra déficit; además, el movimiento promedio de las cuentas corrientes y/o de ahorros no registrará saldos inferiores a 3 cifras bajas en dólares en los últimos 60 días y no tendrá cheques protestados injustificados.

Deficiente.- En el caso de clientes nuevos, (producción y comerciales), cuando la capacidad de pago no se enmarque dentro de las categorías bueno o regular, no serán considerados sujetos de crédito. Tratándose de clientes con créditos vigentes, al comparar las fuentes de ingresos que posee el deudor con los usos que se van a dar a esos recursos, demuestra déficit que le impedirá cumplir con las obligaciones adquiridas.

Se incluirán en esta categoría a clientes cuyas obligaciones estén siendo reclamadas judicialmente por la Entidad o que mantengan cuenta corriente y/o ahorros inmovilizadas, canceladas o corrientes.

b. Cobertura e idoneidad de las garantías.

Mide la cobertura y el estado de conservación de los bienes ofrecidos en garantía, debiendo mantenerse como mínimo la relación préstamo/garantía fijada en el Reglamento General de Crédito. Su importancia en la evaluación de la cartera radica en que constituye la fuente de reembolso en caso de que un crédito quede en cesación de pago.

Bueno.- Adecuada cobertura y conservación de los bienes ofrecidos en garantía, que permitirá su realización sin inconvenientes.

Regular.- Cobertura y conservación inadecuadas de los bienes ofrecidos en garantía, lo que dificulta su realización, debido a que su calidad genera una pérdida para el acreedor al momento de su enajenación o ejecución.

Deficiente.- Inexistencia o mala conservación de los bienes ofrecidos en garantía, por lo que es incierta su realización. Una eventual negociación no permitirá al banco recuperar los valores comprometidos.

c. Información proveniente de la central de riesgos

Para evaluar este parámetro, es fundamental consultar la “Central de Riesgos” de la Superintendencia de Bancos y del Banco Nacional de Fomento, con el fin de conocer si el flujo de fondos le permitirá al cliente cumplir con las obligaciones en todo el sistema financiero.

Si el sujeto al ser evaluado mantiene créditos en varias entidades del sistema financiero a oficinas del Banco Nacional de Fomento, la Comisión Calificadora de la Sucursal, considerará la calificación que se le haya registrado en aquella institución que mantenga el 30% o más de su endeudamiento total, cuando dicha calificación sea menor que la asignada por la Sucursal.

Bueno.- El cliente no registra información crediticia en la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y del Banco Nacional de Fomento, se encuentra calificado como cliente clase A.

Regular.- Al consultar la información crediticia en la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y del Banco Nacional de Fomento, se encuentra calificado como cliente B o C.

Deficiente.- Al consultar la información crediticia en la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y del Banco Nacional de Fomento, se encuentra calificado como cliente clase D o E.

d. Experiencia crediticia del cliente

Considera la información que dispone el Banco Nacional de Fomento, para determinar el cumplimiento de las obligaciones del deudor, es decir, la oportunidad con la cual el sujeto de crédito ha cumplido con sus acreencias.

Bueno.- Indicadores favorables del sector de la actividad productiva, tales como oferta, demanda, clima, proveedores, vías de comunicación. Cuando los ambientes legal, político, económico, social entre otros, no constituyan amenazas importantes para la rentabilidad de la empresa o éstos generen valiosas oportunidades para el negocio.

Regular.- Indicadores estables o potencialmente no tan favorables del sector de la actividad productiva, tales como, oferta, demanda, clima, proveedores, vías de comunicación. Cuando los ambientes legal, político, económico, social, entre otros, representen una amenaza potencial a la rentabilidad de la empresa o se torne incierta la generación de buenas oportunidades para el negocio.

Deficiente.- Indicadores desfavorables del sector de la actividad productiva, tales como oferta, demanda, clima, proveedores, vías de comunicación. Cuando los ambientes legal, político, económico, social, entre otros, incidan negativamente en la rentabilidad de la empresa o es nula la generación de oportunidades de negocio.⁸¹

Es de mucha importancia que los clientes del Banco Nacional de Fomento mantengan un adecuado comportamiento crediticio, de tal manera que les permita tener una buena calificación, ser ubicados en una apropiada categoría y por ende estar aptos para ser sujetos de crédito.

⁸¹ Archivos Departamento Administrativo Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo.

2.1.7. Recuperación y arreglo de obligaciones

El Diccionario Financiero señala que la recuperación de la cartera son los pagos que realizan los clientes por sus compromisos con el prestamista al vencimiento de la obligación, o sea, cuando se ha cumplido el plazo para el que se ha concedido el préstamo. Así mismo, se produce una recuperación de cartera en los créditos vencidos y/o castigados, cuando el cliente paga tardíamente sus obligaciones.

Es obligación de los Gerentes, de los Comités de Crédito, Comités de Recuperación y funcionarios responsables del proceso de crédito, realizar y ejecutar todas las acciones tendentes a recuperar los préstamos concedidos mediante cobros en efectivo o arreglo de obligaciones, en los términos establecidos en el Reglamento General de Crédito.

Recuperar Deudas requiere de planificación, orden y constancia. Un compromiso con el cliente que se refleja en la pronta respuesta a sus consultas y soluciones eficaces para sus problemas.

El recupero crediticio requiere una herramienta de software para cobranzas que le permita llevar adelante con eficiencia la gestión de cobranzas. Este Software debe tener posibilidades de llevar a cabo estrategias de cobranzas, campañas de gestión y medición de resultados para distintos tipos de cartera.⁸²

2.1.7.1. Novaciones y consolidaciones

Para el caso de novaciones o consolidaciones de obligaciones con garantías originales, deberá tenerse en cuenta lo dispuesto en el artículo 1692 del Código Civil.

En casos en que los propietarios de inmuebles, que no son codeudores, hayan consentido gravar sus bienes, garantizando con hipoteca cerrada a favor del

⁸² <http://gestiondecobranzas.com/recuperacion-de-deudas.aspx>

Banco, deberán extender en forma expresa su consentimiento para efecto de que dicha garantía asegure la nueva operación. En todo caso se exigirá que dichos garantes lo hagan en forma solidaria.

En casos justificados y que por razones de fuerza mayor o caso fortuito, se hubieren deteriorado las garantías originales y no fuere posible reemplazarlas parcial o totalmente, el Banco podrá, aceptar una fianza solidaria a su satisfacción.

2.1.7.2. Reestructuraciones

Cambio de las condiciones pactadas de un crédito o préstamo de forma favorable al deudor para aprovechar la coyuntura del mercado.⁸³

La reestructuración incluye casi siempre la modificación de los plazos de vencimiento, haciendo que se elimine así la acumulación de deudas a corto plazo y se conviertan éstas en deudas consolidadas a largo plazo; el reescalonamiento de la deuda, o sea el cambio en los montos anuales a pagar, de modo que éstos resulten más uniformes o graduales; la modificación en los intereses y otras cláusulas semejantes. También se procede a veces a refinanciar la deuda previamente contraída, es decir a emitir nuevos préstamos, en condiciones más accesibles, con los que se pagan los anteriores. En dicho caso, y cuando el deudor se halla en una situación financiera crítica, puede establecerse también los llamados períodos de gracia, lapsos en los cuales el deudor tiene tiempo de recuperarse antes de iniciar los pagos correspondientes al nuevo préstamo contratado. Los períodos de gracia generalmente significan que, durante ese tiempo, no se realizarán pagos de capital sino exclusivamente de intereses.⁸⁴

⁸³ <http://asgconsultores.com/diccionario/letra/r.htm>

⁸⁴ <http://www.eumed.net/cursecon/dic/R.htm>

2.1.7.3. Sustitución de créditos

Cuando se trate de sustituciones de los préstamos en los que exista de por medio, traspaso de bienes muebles o inmuebles, se exigirá el pago de gastos judiciales, intereses, comisiones, recargos y por lo menos un 25% del capital.

Si el deudor original no hubiere cumplido a cabalidad con el plan de inversiones, por causas imputables al cliente, será requisito indispensable que antes de contabilizar la solicitud de sustitución, el cliente o el sustituyente, cancelen en efectivo o cheque certificado a la orden del Banco Nacional de Fomento, la diferencia del monto no invertido.⁸⁵

2.1.8. Microempresas

La microempresa está comprendida de personas de escasos ingresos. Posee de 1 a 6 integrantes involucrados, aproximadamente. Estas iniciativas llamadas microempresas han sido generadas por emprendedores, quienes se han visto sin empleo, o con el fin de complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar habilidades y destrezas con las que se cuentan.

Quienes componen la microempresa van desde la señora que vende empanadas en su casa, pasando por el joven, padre de familia que decide instalar un rudimentario taller en la marquesina de su casa, hasta aquellos jóvenes profesionales de Barquisimeto que emprendieron una empresa de lentes de contacto, ULTRALENS, siendo la única fábrica de lentes de contacto blandos de Latinoamérica.⁸⁶

Ventajas De La Microempresa, al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos. Se transforman con gran facilidad por no

⁸⁵ Reglamento General de Crédito. Enero 2007

⁸⁶ Reglamento General de Crédito. Enero 2007

poseer una estructura rígida. Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del Mercado.

Desventajas de la microempresa:

- Utilizan tecnología ya superada.
- Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.
- Dificultad de acceso a crédito.
- La producción generalmente, va encaminada solamente al Mercado interno.

Ejemplo de microempresas:

Vendedores de artesanías.

Buhoneros de mercados.

Limpiabotas, vendedores de Flores.

2.1.8.1. La Pequeña Empresa

Son parte importante de la economía Mundial. Encontramos en ellas los siguientes tipos tienen como propósito ofrecerle a su propietario un modo de vida confortable. Ej. Una pizzería de un barrio, el florista que vende en una esquina, etc. Empresas de alto crecimiento Buscan superar su condición de empresa. lo antes posible. Son manejadas por un equipo de personas. Otro de sus propósitos es alcanzar grandes utilidades de inversión.

Ventajas de la pequeña empresa.

Motiva a los empleados de corporaciones a formar empresas propias, debido a los bajos salarios y sueldos por la agravación que sufre la economía. Generación de empleos: Se le atribuye a las pequeñas empresas el mayor porcentaje de

generación de empleos de un país. Es por esto que son consideradas como una importante red de seguridad de la sociedad. Fomento de la innovación: Ej. La navaja de afeitar de seguridad, el reloj de cuerda automática, el helicóptero, el acero inoxidable, la fotocopidora, etc.

Satisfacción de las necesidades de las grandes compañías: ya que surgen como distribuidoras de las empresas de mayor tamaño, agentes de servicios y proveedores. Ofrecimiento de bienes y servicios especializados: Pues las pequeñas empresas resuelven las necesidades especiales de los consumidores. Ej. Arreglar un reloj, comprar un disfraz, etc. Constituye una importante herramienta de la economía de servicios, la cual ha ido a través de los años desplazando la economía de escala de las grandes empresas. Sus empleados no cumplen con las reglas de modelo corporativo, por tener un bajo nivel de educación. Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como las de las grandes empresas. Ejemplos de pequeñas empresas⁸⁷

Cafeterías: Payamps sándwichs

Zapatería: El Artesano.

Tiendas de ropa:

2.1.8.2. La mediana empresa.

Características cuantitativa calidad del personal o facturación cualitativa, El C.E.D (comitte for economic development) indica que una empresa es mediana si simple con dos o más de las siguientes características:

- Administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios).
- Capital suministrado por propietarios.
- Fundamentalmente área local de operaciones

⁸⁷<http://www.monografias.com/trabajos6/lacali/lacali.shtml#influencia>

- Tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial que actúa. Entre 50 y 500 empleados

Ventajas de la mediana empresa aseguran el Mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra tienen un efecto socioeconómico importante ya que permite la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor. Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.⁸⁸

Presentan mayor adaptabilidad tecnológica a menor costo de infraestructura. Obtienen economía de escala a través de la economía ínter empresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma se le dificulta a la mediana empresa hacer frente a las complicadas y cambiantes formalidades administrativas y fiscales, a las trabas aduaneras, todo lo cual le insume costo de adecuación más alto que las grandes empresas y les dificulta poder mantenerse en el Mercado.

2.1.8.3. La grande empresa.

Se compone básicamente de la economía de escala, la cual consiste en ahorros acumulados por la compra de grandes cantidades de bienes. Estas corresponden a las grandes industrias metalúrgicas, automovilísticas, distribuidoras y generadoras de energía, compañías de aviación.

Ventajas de la grande empresa favorecen la balanza comercial con las exportaciones de los bienes generados. oseen facilidad de financiamiento, por dar mayor garantía a los conglomerados financieros del pago de la deuda.

⁸⁸<http://www.monografias.com/trabajos6/lacali/lacali.shtml#influencia>

2.2. Fundamentación legal

Los requisitos para la aprobación de estatutos, reformas y codificaciones, liquidación y disolución, y registro de socios y directivas de las organizaciones previstas por leyes especiales, serán los mismos que se exigen para las corporaciones y fundaciones.

Derogase los decretos ejecutivos No. 213-B y 291, publicados en los registros oficiales Nos. 182, y 79 de 7 de mayo de 1980 y 3 de diciembre de 1992, respectivamente. (Estos decretos tenían que ver con aquellas organizaciones previstas en leyes especiales como las de Cámaras de Comercio, de Cámaras de industrias, de las Cámaras de la Construcción, de la Cámara del Libro y de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanías, Asociaciones o Federaciones de la Industria, Comercio, Construcción, Pequeña Industria y Artesanía, así como Cámaras, Asociaciones y Federaciones del sector micro empresarial, cuyos estatutos son aprobados por el Ministerio de Industrias)

CAPITULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1 Métodos utilizados en la investigación

El presente estudio se fundamenta en aspectos teóricos y conceptuales a partir de la observación directa de experiencias extraídas de la realidad. Por ello es necesario destacar que el desarrollo de los contenidos de este trabajo se sostiene en una investigación de campo que se utiliza como base para formular el producto final de esta tesis.

La metodología de la investigación se centró en encuestar a las socias de los Bancos Comunales del Cantón Quevedo, con preguntas relacionadas al tipo de actividad a la que se dedica, en que va a ser invertido el crédito solicitado. Entre otras cosas muchos clientes por que no cumplen oportunamente con su pago, de esta manera se pudo determinar las razones por las cuales existe gran demanda de estos créditos, y en que son empleados.

Los métodos que se utilizaron fueron el Descriptivo, Propositivo, Inductivo, Deductivo.

Método Descriptivo.- Este método permitió puntualizar cual es el producto crediticio de mayor preferencia y las causas por las cuales los clientes no cancelan oportunamente sus obligaciones crediticias. El problema se lo describió acorde a la realidad en que se presentó en forma interpretativa, sobre la base que se mantuvo, y se compartió los hechos o fenómenos directamente con el grupo investigativo.

Método Propositivo.- Porque en el transcurso de la evaluación se elaboró una propuesta que contribuirá a la reactivación crediticia, y a la. Recuperación de cartera vencida.

Método Inductivo.- Se aplicó el método inductivo el mismo que permitió indagar la población estudiada con apoyo en estimadores cimentados en base a los datos provenientes de muestras recolectadas directamente de los clientes de la

Fundación Espoir, Sucursal Quevedo, partiendo de la investigación de situaciones concretas, lo cual nos dio una información que efectuando el análisis de una forma empírica, y teniendo como base la aplicación científica se pudo sintetizar la misma.

Método Estadístico.- Nos sirvió como herramienta para obtener el tamaño de la población y relacionar la muestra.

La Técnica.- Utilizada en la investigación fue la de realizar a los clientes, una encuesta en un número de 11 preguntas relacionadas con los créditos solicitados, lo cual me permitió obtener los resultados esperados. (Ver anexo N. 1).

3.2 Construcción metodológica del objeto de investigación

La presente investigación se efectuó en el Cantón Quevedo, Provincia de Los Ríos; se enfatizó en considerar a los clientes que inician sus créditos como aquellos que continúan e incrementan el monto de los mismos en la Fundación Espoir - Sucursal Quevedo.

Producto de la experiencia en torno al tema de estudio, se aplicó la observación como método de investigación en la obtención de los resultados, lo cual me llevo al desarrollo del planteamiento del problema, y se procedió a la reconstrucción de los objetivos y a la preparación de las hipótesis.

La muestra que me sirvió para determinar el alcance de la investigación se basó en seleccionar a **292** clientes activos de la Fundación Espoir, número que fue suficiente para lograr nuestro propósito

El objetivo de esta investigación es establecer las causas por las cuales los clientes del Cantón Quevedo, Fundación Espoir Sucursal en Quevedo no honran oportunamente sus compromisos crediticios, y en el proceso también determinar si el ONG brinda a sus clientes el debido asesoramiento técnico. Para ello se ha

estructurado un formulario de encuestas en la que abordarán las preguntas planteadas anteriormente y otras relacionadas con las hipótesis.

3.2.1. Determinación de instrumentos

Los instrumentos de la encuesta estuvieron dados por un cuestionario que se empleó a través de preguntas, las mismas que se aplicaron a los clientes de Fundación Espoir, de las zonas urbanas y sector rural del Cantón Quevedo.

La Entrevista.-Se entrevistó a los funcionarios de los Departamentos de Crédito, Cartera, Legal y a el Coordinador regional de la Sucursal Quevedo, lo que permitió realizar un análisis de operaciones crediticias y conocer de manera general, cuáles son las razones por las cuales los clientes del Cantón Quevedo no cancelan sus adeudos oportunamente.

La Encuesta.-Se realizó una encuesta a los empresarios del Cantón Quevedo, clientes de la Fundación Espoir Sucursal Quevedo, para lo que se utilizó un cuestionario de preguntas, (ver anexo), que permitió identificar cual es producto crediticio con más acogida y causas por las cuales no cancelan oportunamente sus préstamos. De la misma forma con la aplicación del cuestionario, se conoció cuáles son las actividades que mayor rentabilidad le origina al empresario.

La Población.-La población en esta investigación está formada por 3321 clientes de la fundación Espoir mi bankito Sucursal Quevedo, que mantienen créditos deudas al año 2009,

La Muestra.- Para poder tener un panorama claro y preciso del presente estudio investigativo, se tuvo que determinar una muestra que se logró mediante la participación entre actores directos, que pertenecen bancos comunales, cuyas personas encuestadas constituyeron los microempresarios que fueron seleccionados con el fin de recabar la información establecida aplicando la siguiente fórmula.

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

N = Número de elementos de la población 3321 socias

n = Tamaño de la muestra ¿ ?

P = Posibilidad que los resultados del muestreo sean positivos (0,70)

Q = Posibilidad que los resultados del muestreo sean negativos (0,30)

Z = Límites de confiabilidad del 95% (1,96)

E = grado de Error permisible 10%expresado en decimales (0,10)

$$n = \frac{1,96^2(0,70)(0,30)(3321)}{(0,05)^2(3321-1) + 1,96^2(0,70)(0,30)}$$

n =292

3.3 Elaboración del marco teórico

La elaboración del Marco Teórico es de mucha importancia para respaldar teóricamente el trabajo de investigación, y así se sustenta el enfoque teórico y conceptual de investigaciones anteriores, a fin de evitar errores y orientar el proceso de la misma.

Para obtener la información se procedió a establecer las variables para tener un conocimiento profundo del tema en estudio, como son las operaciones crediticias de la fundación Espoir y su incidencia en el desarrollo empresarial de Quevedo, y se partió del problema de investigación, el mismo que se basó en una teoría real tomada de fuentes primarias e información extraída de la organización.

3.4 Recolección de información empírica

La recolección de la información se lo hizo a través de entrevistas y encuestas que permitieron el análisis correspondiente, en primera instancia se realizó la

clasificación, seguidamente la tabulación; para posteriormente lograr obtener la información y datos que fueron considerados en el cuestionario para el presente estudio. Finalmente con los resultados que se recabaron se pudo desarrollar y concluir con la propuesta alternativa.

Debido a que el proyecto se enmarca estrictamente en analizar las operaciones crediticias de la Fundación Espoir y su incidencia en desarrollo del microempresarios clientes del Cantón Quevedo, socios de la fundación Espoir Sucursal Quevedo, durante el proceso de investigación se tuvo el asesoramiento de Promotores profesionales que por su experiencia en el área comerciales y por ser parte del Departamento de Crédito, se contó con información veraz y permanente.

La entrevista se la efectuó a los funcionarios de la Fundación Espoir Sucursal en Quevedo, tales como: la Gerencia, responsables de los departamentos de Crédito-Cartera, Legal y Profesionales de Campo.

Considerando la gran afluencia de clientes que diariamente concurren a las oficinas de la Fundación, se realizaron las encuestas a los socios dentro de las bancas comunales en reuniones quincenales, manteniendo un diálogo abierto y personalizado con cada uno de los clientes seleccionados.

Los instrumentos de recolección de datos son:

- ✓ Entrevistas
- ✓ Diálogos
- ✓ Encuestas

3.5. Descripción de la información obtenida

Para llevar a cabo la investigación, la técnica de campo que se utilizó para lograr obtener la información requerida fue la encuesta. Ver anexo. Esta consistió en preparar un formulario de preguntas que realizó un entrevistador (investigador), a un entrevistado (cliente) Asimismo se tuvo un importante aporte con las entrevistas realizadas a promotores en el sector comercial.

Información primaria:

Esta información fue obtenida, mediante el método de encuestas semi estructuradas, dirigida a los socios del Cantón Quevedo socios de la fundación Espoir Sucursal Quevedo. Además se realizó observaciones, encuestas directas, sondeos y entrevistas a promotores del área en bancas comunales Sucursal Quevedo.

Información secundaria:

Fue obtenida mediante la revisión de lo que el conocimiento actual nos pudo aportar como son: libros, folletos, revistas, memorias, tesis, reglamentos, instructivos, leyes, proyectos e información extraída del internet.

3.6. Análisis e interpretación de los resultados

Sistematización de la información:

Para el análisis y sistematización de la información obtenida de las encuestas realizadas a los socios del Cantón Quevedo deudores de la Fundación Espoir Sucursal Quevedo, se utilizó un programa informático que permitió la codificación (excel), donde se estructuraron cuadros y gráficos con los diferentes resultados, con lo cual se pudo realizar el respectivo análisis.

3.7. Construcción del informe de la investigación.

Para la presentación del informe de investigación, se lo realizó basado en el esquema aprobado en el proyecto de investigación, cuyo formato consta de:

Sección preliminar o de presentación

- ✓ **Marco contextual.**-En esta parte se analiza la problemática a investigarse y se definen los objetivos y los cambios esperados en la investigación.
- ✓ **Marco teórico.**-En este capítulo se recoge la información bibliográfica sobre lo que otros autores han escrito sobre el tema investigado.
- ✓ **Metodología de la investigación.**-En este capítulo se hace una explicación de todos los métodos y técnicas empleadas para el desarrollo de la investigación.
- ✓ **Presentación de análisis e interpretación de resultados.**-En esta parte se presentan cuadros y figuras demostrativos de los resultados finales con el respectivo análisis de las hipótesis planteadas.
- ✓ **Conclusiones y recomendaciones.**-En este capítulo el investigador expone sus criterios sobre los resultados y manifiesta sugerencias para futuras investigaciones.
- ✓ **Propuesta alternativa.**-Se presenta una propuesta de mejoramiento para los microempresarios, del Cantón Quevedo, deudores de la Fundación Espoir Sucursal Quevedo.
- ✓ **Sección de referencias.**- Contiene la bibliografía consultada y los anexos.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS CON LAS HIPOTESIS DE INVESTIGACION

4.1. Enunciado de la hipótesis

Hipótesis General

Si los préstamos que concede Fundación Espoir fueran bien canalizados, a través de un seguimiento rígido a la inversión por parte de los Promotores de Crédito, mejoraría sus actividades comerciales, tendrían mejor rentabilidad y sus deudas serían canceladas oportunamente.

Variables de la Investigación

Variable Independiente.- Si los préstamos que concede Fundación Espoir fueran bien canalizados, a través de un constante asesoramiento por parte de los Promotores de Crédito.

Variable Dependiente.- Mejoraría sus actividades comerciales, tendrían mejor rentabilidad y sus deudas serían canceladas oportunamente.

Hipótesis 1

Si los clientes de la Fundación Espoir honrarán oportunamente sus deudas, mejoraría su calificación crediticia en banco comunal y estarían aptos para obtener nuevos productos crediticios.

Variable Independiente.- Si los clientes de la Fundación Espoir honrarán oportunamente sus deudas,.

Variable Dependiente.- Mejoraría su calificación crediticia en banco comunal y estarían aptos para obtener nuevos préstamos.

Hipótesis 2

Si se incrementará el monto del préstamo a socios de la fundación Espoir. Permitirá que los clientes mantengan fidelidad y no recurran a otras entidades financieras.

Variable Independiente.- Incrementar el monto del préstamo a socios.

Variable Dependiente.- Permitirá que los clientes mantengan fidelidad y no recurran a otras entidades financieras.

4.2. Ubicación y descripción de la información empírica pertinente a las hipótesis

Hipótesis General

Si los préstamos que concede Fundación Espoir se dieran bien canalizados, a través de socios que tengan negocios en crecimiento y se incrementara el monto en función del negocio en banco comunal, mejoraría sus actividades comerciales tendrían mejor rentabilidad y sus deudas serían canceladas oportunamente.

Análisis

El trámite para la obtención de un préstamo grupal en la Fundación Espoir se inicia con una charla motivacional por parte del promotor de crédito, la presentación de formal de cada uno de los socios indicando como se llaman, que tipo negocio o actividad tiene, donde vive, llenado de documentos como fichas de ingreso y declaración juramentada, se verifica la cédula en central de riesgo para verificar el historial crediticio del socio y determinar el nivel de endeudamiento, una vez aprobado el socio se procede a verificar que las garantías prendas artefactos eléctricos del hogar, que estén en el mismo y se hace firmar la solicitud de cuenta externa para luego todos los documentos se los hace llegar al

Supervisor de crédito y posteriormente al coordinador regional para su aprobación final.

De la entrevista realizada a los profesionales del Departamento de Crédito de Fundación Espoir Sucursal Quevedo, se establece que en realidad no están dando un asesoramiento técnico personalizado a los comerciantes, clientes de la Fundación Espoir, lo ideal sería que se brinde asistencia técnica dirigida de parte del promotor de crédito en verificar el negocio y hacer un seguimiento, control de del crédito en inversiones oportunas a sus actividades comerciales, que por falta de logística no se viene realizando.

De la información obtenida de los comerciantes del cantón Quevedo, una gran mayoría de ellos manifiestan que no reciben el debido asesoramiento por parte de los técnicos del banco, no obstante supieron indicar que sería muy ventajoso recibir la capacitación y la ayuda necesaria para mejorar la comercialización de las diferentes actividades de emprendimiento que realizan.

4.2.1. Hipótesis General

Si los préstamos que concede Fundación Espoir fueran bien canalizados, a través de un seguimiento rígido a la inversión por parte de los Promotores de Crédito, mejoraría sus actividades comerciales, tendrían mejor rentabilidad y sus deudas serían canceladas oportunamente.

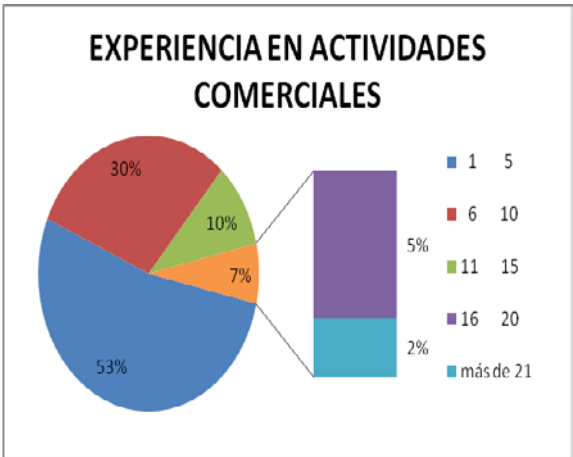
Pregunta 1

¿Cuántos años tiene de experiencia en negocio?

Cuadro 1. Experiencia en el comercio

Gráfico 1. Experiencia en comercia

AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 5	154	52%
6 a 10	87	30%
11 a 15	29	10%
16 a 20	15	5%
más de 21	7	2%
TOTAL	292	100%



Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir comerciantes del Cantón Quevedo.

Elaborado: Investigador

Análisis e interpretación de resultados: Como se observa en el cuadro y gráfico 1, un 52 % de clientes encuestados, tienen entre 1 y 5 años de experiencia en el comercio, el 30% entre 6 y 10 años, el 10% tiene de 11 y 15 años, 5 % entre 16 y 20 años, y un 3% más de 21 años están dedicados a las actividades de comercio.

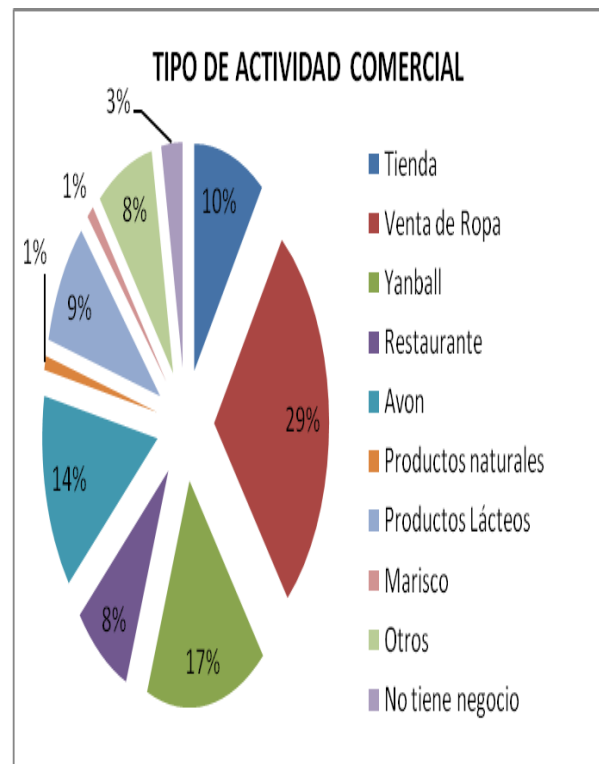
Pregunta 2

¿A qué tipo de actividad comercial se dedica?

Cuadro 2. Tipos de actividad

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tienda	29	10%
Venta de Ropa	85	29%
Yanball	50	17%
Restaurante	23	8%
Avon	42	14%
Productos naturales	4	1%
Productos Lácteos	25	9%
Marisco	3	1%
Otros	23	8%
No tiene negocio	8	3%
TOTAL	292	100%

Gráfico 2. Tipos de actividad



Fuente: Encuestas a clientes de la Fundación Espoir Cantón Quevedo

Elaborado: Investigador

Análisis e interpretación de resultados: Con esta pregunta se pretendió conocer cuál es la actividad comercial a la que se dedican, a lo que respondieron que ellos explotan sus talentos en diferentes actividades, en el cuadro y gráfico 2 se puede apreciar que un 10% se dedica a tiendas, un 29 % se dedica a la venta de ropa, un 17% a venta de productos yanball y el 14% productos Avon, restaurante un 8%, productos lácteos, Marisco, Otros al 9%, 1%, 8% en su orden y el 3% no tiene negocios.

4.2.2. Hipótesis Particular 1

Si los clientes de la Fundación Espoir honrarán oportunamente sus deudas, mejoraría su calificación crediticia y estarían aptos para obtener nuevos préstamos.

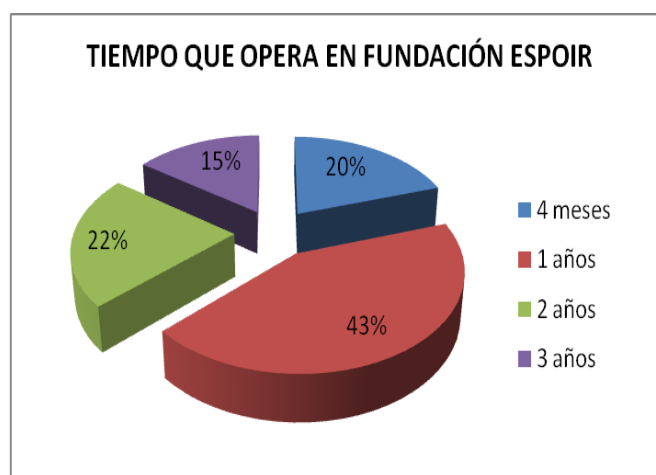
Pregunta 3

¿Cuánto tiempo opera o es socia de Fundación Espoir?

Cuadro 3. Tiempo socio de Fundación

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
4 meses	58	20%
1 años	125	43%
2 años	65	22%
3 años	44	15%
TOTAL	292	100%

Gráfico 3. Tiempo socio Fundación Espoir



Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir del Cantón Quevedo
Elaborado: Investigador

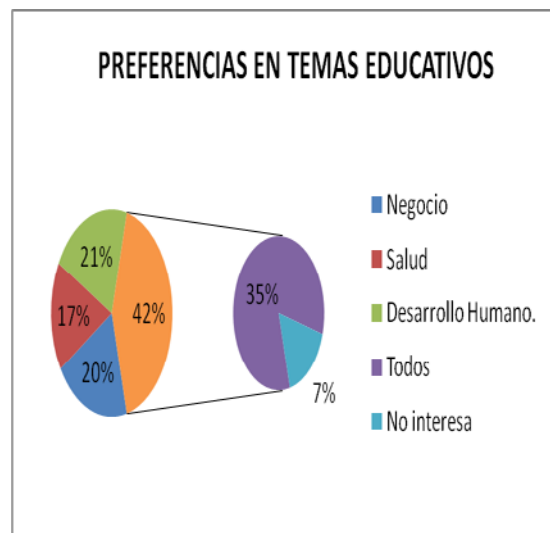
Análisis e interpretación de resultados: En relación a la pregunta de cuánto tiempo tiene utilizando el servicio de Fundación Espoir, el cuadro y gráfico 3 muestran que 58 clientes que representan un 20% tienen 4 meses utilizando los recursos que ofrece Fundación Espoir, un 43 % de los encuestados señala que tiene 1 año o sea 2 ciclos de préstamo con Espoir, un 22% indica que está por dos años y un 15% lleva tres años manteniendo su fidelidad con la fundación.

Pregunta 4

¿De los temas expuestos en charlas educativas cual considera de importancia y aplicar en la realidad?

Cuadro 4. Preferencias en temas educativos **Gráfico 4.** Preferencias en temas Educativos.

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Negocio	61	20%
Salud	53	17%
Desarrollo Humano.	67	21%
Todos	108	35%
No interesa	23	7%
TOTAL	312	100%



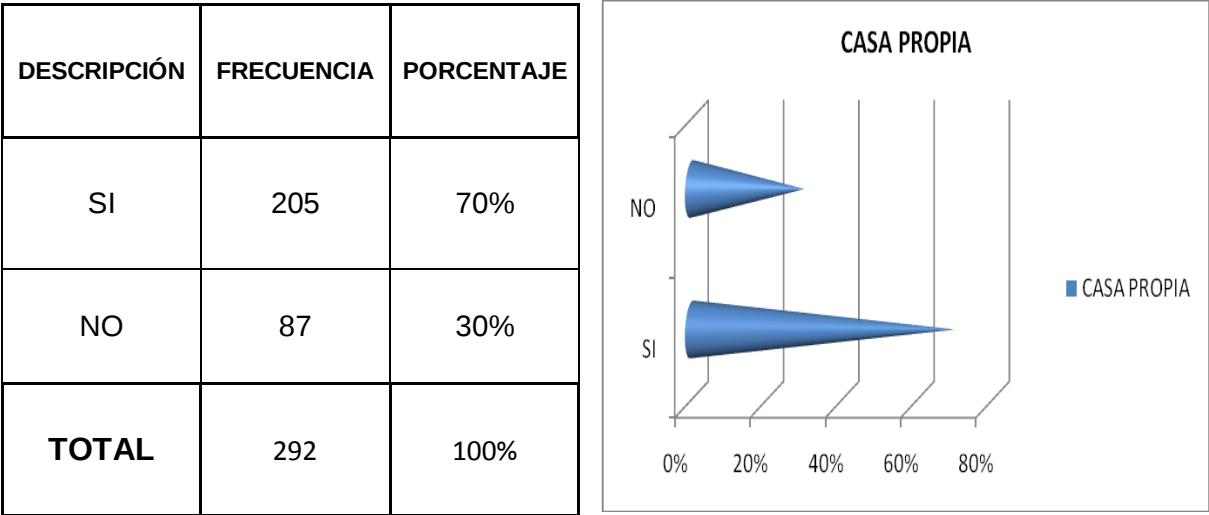
Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir del Cantón Quevedo
Elaborado: Investigador

Análisis e interpretación de resultados: De acuerdo a lo que se determina en el cuadro y gráfico 4, un gran porcentaje de comerciantes encuestados, esto es el 20% recibe y gusta de Charlas en negocios, un 17 % gusta de temas educativos en salud, en temas de desarrollo humano el 21%, mayoritariamente el 35% de los encuestados disfruta de todos los temas y el 7% de los encuestados no les interesa sino de pagar y salir a sus ocupaciones.

Pregunta 5

¿Cuenta usted con casa propia?

Cuadro 5. Clientes con casa propia **Gráfico 5.** Clientes con casa propia



Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir del Cantón Quevedo
Elaborado: Investigador

Análisis e interpretación de resultados: Tal como podemos observar en el cuadro y gráfico 5, 205 clientes encuestados que representan el 70% respondieron que cuentan con casa propia lo que les permite optimizar al máximo recursos o sea gastos de arriendo, así mismo los 87 que representan el 30% de clientes encuestados no cuentan con casa propia de modo que no tienden a morar en un mismo sector.

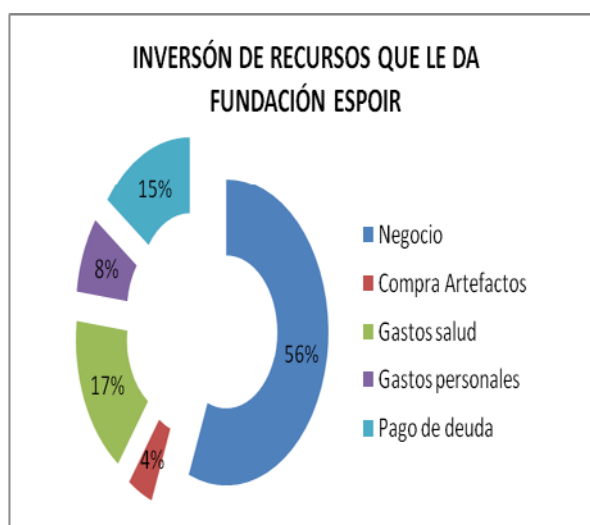
Pregunta 6

¿Los recursos que recibe por préstamo que le otorga la Fundación Espoir los invierte en?

Cuadro 6. Actividad en la que invirtió los Recursos que concedió Espoir

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Negocio	163	56%
Compra Artefactos	12	4%
Gastos salud	50	17%
Gastos personales	23	8%
Pago de deuda	44	15%
TOTAL	292	100%

Gráfico 6. Inversión de los recursos que le otorgó Espoir



Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir del Cantón Quevedo
Elaborado: Investigador

Análisis e interpretación de resultados: Tal como podemos observar en el cuadro y gráfico 6, el 56 % de encuestados ha respondido que los recursos que recibe de Fundación Espoir por concepto de préstamos, los invierte para lo que ha sido solicitado, esto es en actividades de comercio sean estas venta de ropa, restaurante, productos naturales etc. el 15 % dice que parte del dinero recibido lo ha utilizado para realizar pago de deudas contraídas con las Instituciones financieras, el 4% para compra de artefactos eléctricos, el 8% para satisfacer gastos personales, y un 17% ha indicado que lo ha ocupado para atender problemas de salud.

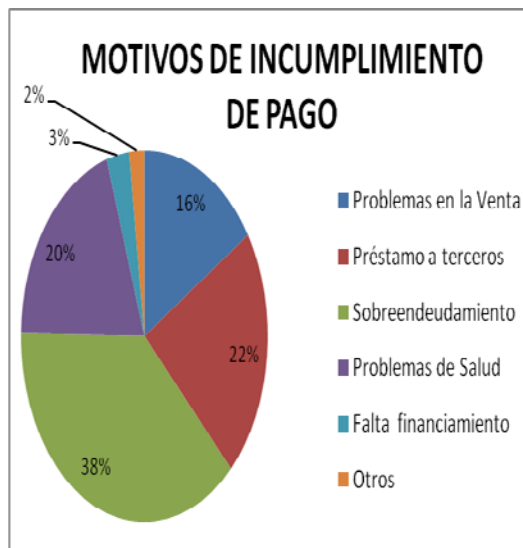
Pregunta 7

Motivos por los cuáles clientes no cumplen con el pago de sus créditos oportunamente:

Cuadro 7. Motivos de incumplimiento de pagos

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Problemas en la Venta	46	16%
Préstamo a terceros	65	22%
Sobre endeudamiento	110	38%
Problemas de Salud	58	20%
Falta financiamiento	8	3%
Otros	5	2%
TOTAL	292	100%

Gráfico 7. Motivos de incumplimiento en pagos



Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir del Cantón Quevedo
Elaborado: Investigador

Análisis e interpretación de resultados: Se preguntó a los clientes de Fundación Espoir por qué razones no cancelan oportunamente sus deudas, a lo que algunos clientes indicaron más de una razón. Tal como podemos observar en el cuadro y gráfico 7, un gran número de comerciantes, que representa el 38 % no cancelan sus deudas oportunamente, por problemas de sobreendeudamiento, por comercialización en la venta del producto un 16%, un 22% dice que por préstamos a terceros, motivos de enfermedad un 20%, un 3% indicó necesita más financiamiento, un 2% por otras causas no especificadas.

Hipótesis 2

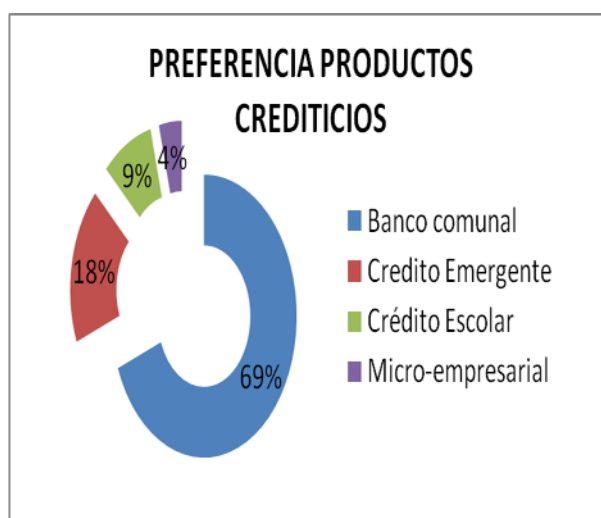
Si se incrementará el monto del préstamo a socios de la fundación Espoir. Permitirá que los clientes mantengan fidelidad y no recurran a otras entidades financieras.

Pregunta 8.

¿De los productos crediticios que ofrece Fundación Espoir cual es de su preferencia?

Cuadro 8. Preferencia Productos Crediticios **Cuadro 8.** Preferencia Productos Crediticios

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banco comunal	202	69%
Crédito Emergente	53	18%
Crédito Escolar	25	9%
Micro-empresarial	12	4%
TOTAL	292	100%



Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir del Cantón Quevedo
Elaborado: Investigador

Análisis e interpretación de resultados: Se preguntó a los clientes, de fundación Espoir sobre su preferencia en los productos que oferta la institución y resultado que arrojó la encuesta mayoritariamente es para banco comunal, con el 69%, en segundo lugar está crédito emergente con el 18%, crédito escolar un 9%, y Crédito micro empresarial con el 4%. No todos pueden acceder a crédito emergente, escolar y microempresarial, puesto que se premia la responsabilidad y cumplimiento en pago.

Pregunta 9

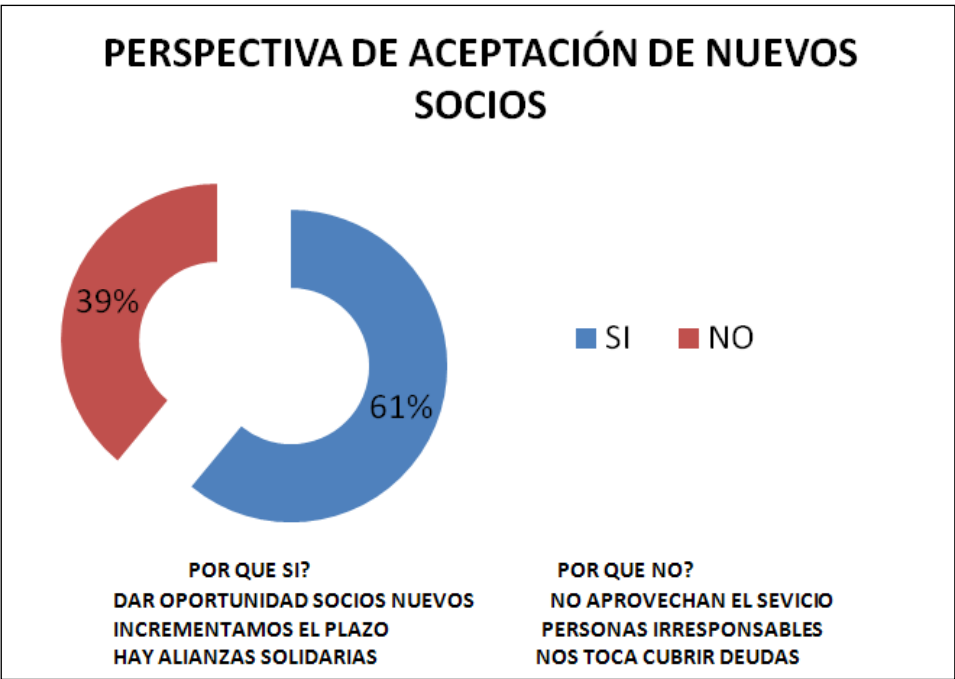
¿Usted es gustosa de la participación e ingreso de nuevos socios a Bancos comunales existentes?

Cuadro 9. Perspectiva en aceptación de nuevos socios

Perspectiva del cliente en aceptación a nuevos socios			
SI		NO	
Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
178	61%	114	39%
POR QUE SI?		POR QUE NO?	
Dar oportunidad nuevos socios		Muchos no aprovechan este servicio	
Incrementamos el plazo		Hay personas irresponsables	
Se crean alianzas solidarias		Nos ha tocado cubrir deudas	

Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir del Cantón Quevedo
Elaborado: Investigador

Figura 9. Opinión en aceptación de nuevos socios



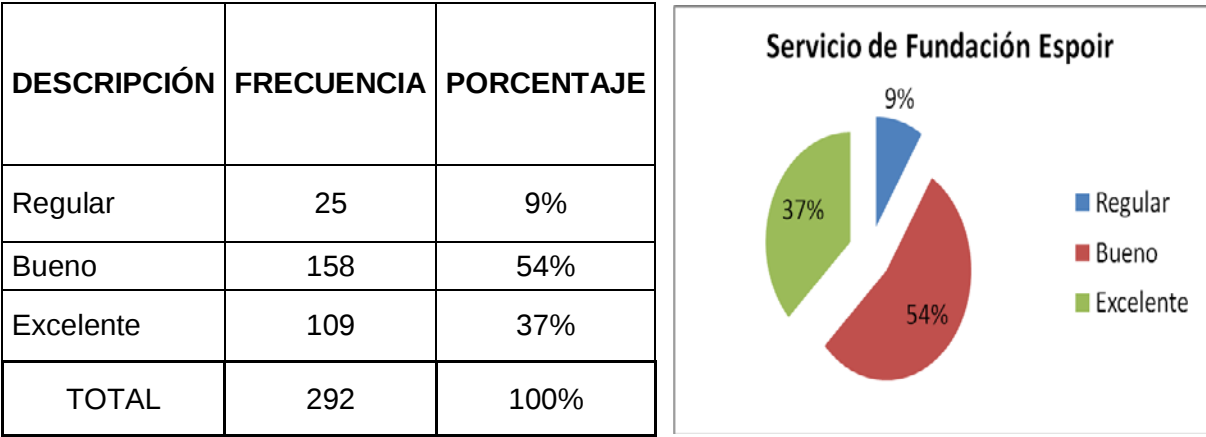
Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir del Cantón Quevedo
Elaborado: Investigador

Análisis e interpretación de resultados: Conforme se establece en el cuadro y gráfico No 9, el 61 % de clientes contestó que así como a ellos han tenido una oportunidad también hay socios que ameritan un crédito, y el 39% dijo que no está de acuerdo que ingresen nuevas personas por qué no aprovechan estos recursos y en ocasiones ha tocado cubrir deudas ajenas.

Pregunta 10

¿Cómo calificaría usted los beneficios que le brinda la Fundación Espoir?

Cuadro 10. Preferencia Productos Crediticios **Cuadro 10.** Preferencia Productos Crediticios



Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir del Cantón Quevedo
Elaborado: Investigador

Análisis e interpretación de resultados: Se preguntó a los clientes, para ver su perspectiva en cuanto a como califica el servicio que brinda la fundación Espoir como vemos en el cuadro y gráfico numero 10, mayoritariamente 158 encuestados que representan al 54% califican como un servicio bueno, el 37% lo ven como excelente el servicio que brinda la fundación Espoir y el 9% lo califica como regular.

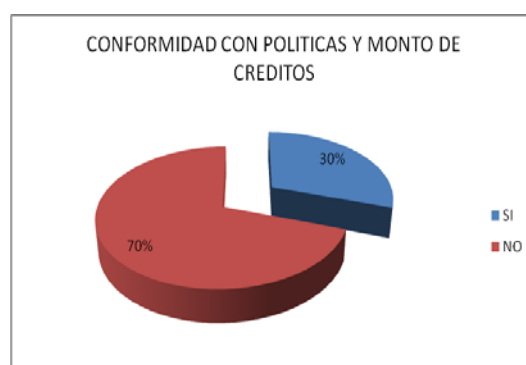
Pregunta 11

¿Esta de acuerdo con las políticas y monto de crédito que otorga Fundación Espoir?

Cuadro 11. Aceptación Políticas y Montos Crédito

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	87	30%
NO	205	70%
TOTAL	292	100%

Cuadro 11. Aceptación Políticas y montos de crédito.



Fuente: Encuestas a clientes de Fundación Espoir del Cantón Quevedo
Elaborado: Investigador

Análisis e interpretación de resultados: Se averiguó con los clientes, para ver su perspectiva en cuanto a la aceptación de Políticas y montos de créditos de lo cual nos respondieron mayoritariamente que no están conforme, porque hay un buen numero de personas que tienen negocio en crecimiento, y banca comunal no satisface su necesidad de crédito, en cuanto a las políticas no hay mucha conformidad por flexibilidad en calificación de nuevos créditos y por eso recurren a la competencia.

4.3. Discusión de la información obtenida en relación a la naturaleza de la Hipótesis.

En el presente estudio se realizaron encuestas dirigidas a los comerciantes del Cantón Quevedo, clientes de la Fundación Espoir, con la finalidad de conocer las actividades que realizan y razones por las cuales no honran sus deudas oportunamente. Se ha podido determinar que la mayoría de clientes tienen entre 1 a 5 años en actividades de comercio con poca experiencia en negocios, es decir cuentan con poca práctica y experiencia en esta áreas pero cuenta con el deseo necesario para emprender cualquier actividad comercial, están dedicados especialmente a las actividades como Venta de ropa, tiendas, restaurantes y productos naturales, yambal y muchos de ellos no tienen negocio.

La falta de un personalizado asesoramiento educativo, que analice el lugar para la diferentes actividades, y un seguimiento rígido a la inversión, es una de las causas por las cuales los clientes de la fundación Espoir no cancelan oportunamente sus obligaciones crediticias.

Así mismo se ha podido conocer que un considerable porcentaje de comerciantes tienen más de 2 años operando con la fundación Espoir, son clientes antiguos cuyo historial permite conocer su comportamiento crediticio a lo largo de un período el tiempo que lleva trabajado con los recursos que les proporciona esta Fundación.

Se conoció que el 56% de clientes, si invierte los recursos que le proporciona el banco en las diferente actividades comerciales, existe una minoría que utiliza dichos recursos para comprar artefactos eléctricos, problemas de enfermedad o asuntos personales, cabe resaltar que si el promotor realizará un seguimiento rígido a las inversiones financiadas, de esta manera el retorno del préstamo sería seguro y no existiría una cartera vencida del banco comunal en la Fundación Espoir. También se estableció que dar un crédito a una persona que arrienda

corremos un riesgo que en cualquier momento se van del sector donde viven y en este caso el 30% de clientes encuestados arriendan no cuentan con casa propia.

4.4. Conclusión parcial

Hipótesis General

Si los préstamos que concede Fundación Espoir fueran bien canalizados, a través de un seguimiento rígido a la inversión por parte de los Promotores de Crédito, mejoraría sus actividades comerciales, tendrían mejor rentabilidad y sus deudas serían canceladas oportunamente.

Una vez realizado el análisis correspondiente con respecto al seguimiento que realizan los promotores de crédito de la fundación Espoir, se pudo comprobar que no se viene haciendo un buen trabajo de campo, por lo que los préstamos que se conceden no son bien canalizados, y como consecuencia no se obtiene una buena actividad comercial y los deudores no cumplen con el pago de sus obligaciones crediticias oportunamente, por lo que la hipótesis planteada queda comprobada.

Hipótesis Particular 2

Si los clientes de la Fundación Espoir honrarán oportunamente sus deudas, mejoraría su calificación crediticia y estarían aptos para obtener nuevos préstamos. De acuerdo al estudio efectuado se comprobó la hipótesis, ya que los clientes por su capacidad de pago no todos pueden acceder a los otros productos crediticios que ofrece Fundación Espoir. Mayoritariamente estos clientes cuentan con experiencia para realizar actividades comerciales, invierten los recursos en las actividades para las que la fundación Espoir les concede el préstamo, Compran mercadería y se disponen a vender de forma ambulante y en puesto fijo. Un numero pequeño no tiene actividades de negocio esto genera que les

impide cumplir oportunamente sus compromisos adquiridos con Fundación Espoir.

Hipótesis Particular 3

Si se incrementará el monto del préstamo a socios de la fundación Espoir. Permitirá que los clientes mantengan fidelidad y no recurran a otras entidades financieras. Los comerciantes han logrado mejorar las condiciones de vida de la familia en el transcurso de algunos ciclos de préstamos en banca comunal, de tal manera que se afianzan en sus actividades comerciales y realizan préstamos en otros entes provocando un sobreendeudamiento con algunas instituciones financieras de la localidad y de esta manera no pueden salir en ocasiones con las cuotas de pago.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Una vez concluido el estudio y analizada la información se llegó a determinar las siguientes conclusiones.

- ✓ Los comerciantes del Cantón Quevedo en su gran mayoría se dedican al comercio de ropa, productos como avon, yanbal todos negocios de emprendimiento, que representan compra y venta, lo cual genera ingresos diarios y también genera créditos para su venta.
- ✓ Existen muchos comerciantes que son clientes antiguos en Fundación Espoir, ya que operan en la institución desde hace 1, 2 y algunos tienen hasta 3 años de tal manera que se conoce la metodología y el grado de responsabilidad.
- ✓ Un gran porcentaje de comerciantes encuestados han manifestado que las razones por las que no honran sus obligaciones oportunamente han sido por sobreendeudamiento, problemas en la venta del producto, por gastar el dinero en enfermedades, por que a muchos de ellos les falta más capital para sus actividades comerciales y hay personas que sacan un crédito a terceras personas.
- ✓ De acuerdo al área encuestada se determinó que la mayor parte de comerciantes cuentan con asesoramiento motivacional en temas educativos en la reuniones ordinarias del banca comunal y entre ellos los temas de mayor preferencia está el de tratar sobre negocios también hay necesidad de temas en salud y desarrollo humano es un servicio que la competencia no lo tiene. Sin embargo esto se da de manera general a todas las socias.
- ✓ La mayoría de clientes manifestaron que son gustosos de que nuevos socios participen en el crédito en banca comunal, también se crean alianzas solidarias y nos permite trabajar a incrementar el plazo de pago,

con una minoría que se opone al ingreso de socios por considerar de irresponsabilidad.

- ✓ La gran mayoría de las socias encuestadas manifestaron que los recursos que reciben como parte del micro crédito lo utilizan en el negocio, si embargo existe un porcentaje considerable que lo utiliza en otros fines tales como pago de deudas, salud, compra de artefactos.
- ✓ La deserción de socias según los datos estadísticos obtenidos de la fundación Espoir, se debe al incumplimiento del reglamento interno, fracaso del negocio, atrasos excesivos de pago, inasistencia a las reuniones, problemas entre asociados.

5.2. Recomendaciones

En base al procesamiento y análisis de la información se plantean las siguientes recomendaciones.

- ✓ Fundación Espoir debe realizar un análisis mas profundo de los créditos a otorgar por parte de los promotores de crédito, que sean bien canalizados a través de un seguimiento rígido a la inversión, lo cual mejoraría sus actividades comerciales y como resultado tendrían mejor rentabilidad y sus deudas serían canceladas oportunamente.
- ✓ Se recomienda que los Promotores de crédito hagan uso y se cumpla el reglamento interno de banca comunal, además hacer concientizar al cliente que cumpla oportunamente con sus pagos, ya que esto permitiría tener una excelente calificación crediticia en banco comunal y estarían aptos para obtener nuevos productos crediticios.
- ✓ La Fundación Espoir debería promover la concesión de préstamos más grandes entre sus clientes a aquellos que cuenten con capacidad, para

que incrementen en sus negocios, como solución a los problemas de endeudamiento y competencias en el sector que afecta a determinado numero de comerciantes.

- ✓ El Banco comunal debería atraer a nuevos clientes que tengan visión de proyecto pequeño, con el deseo de superación y el compromiso de regirse al reglamento interno de bancas comunales.

CAPITULO VI

PROPUESTA ALTERNATIVA

6.1. Título de la propuesta

Reestructuración del reglamento interno de bancos comunales, que norme el cumplimiento y responsabilidad de socios o clientes de la Fundación Espoir.

6.2 Justificación

Con la investigación realizada en la Ciudad de Quevedo, concretamente a los clientes de la Fundación Espoir Oficina Quevedo, y con los resultados obtenidos se pudo conocer de cerca la realidad socio económica en la que se encuentran los comerciantes de esta zona, evidentemente existe un gran porcentaje de comerciantes que no cumplen con el reglamento interno de banca comunal y es una de las causas de retiro y deserciones de los bancos comunales, además hay muchas artículos que deben de flexibilizarse por la llegada de la competencia y llegan a un nicho de mercado que no podemos llegar por el cumplimiento del reglamento.

Comerciantes que no cumplen con responsabilidad y mantienen atrasos en pagos despreocupándose por completo de la deuda contraída y la banca comunal no procede a hacer los respectivos retiros de prendas.

Para otros tipos de productos crediticios en lo comercial, como créditos emergentes, escolar que se utilizan para solucionar o satisfacer otras necesidades y otras actividades comerciales y productivas para las socias, de alguna manera han sido afectados en su obtención por el reglamento interno ya que si se atrasa una cuota tal vez por que el promotor no le dieron la papeleta o hicieron llegar a su debido tiempo a oficina, pierden el derecho de obtener estos créditos que se lo considera beneficios dentro de la Fundación.

La finalidad de Fundación Espoir es contribuir al desarrollo socio económico de los sectores productivos urbanos y rurales, formales e informales del Ecuador, por ello una forma de rehabilitar al comerciante sería mediante un buena charla

motivacional e incrementando los valores para satisfacer su necesidad de negocio. Canalizando los nuevos préstamos a través de la planificación y el control y un seguimiento rígido a la inversión, que el promotor de crédito debe realizar convirtiéndose en asesores de ellos, y de esta forma sean más productivos, mejoren la calidad de vida y a su vez Espoir logre el retorno oportuno del préstamo.

Por estas razones el Directorio y las demás autoridades de la Fundación Espoir deberían implementar una reestructuración al reglamento interno de banca comunal y exigir que se cumpla los artículos puestos en el mismo, en base al debido estudio, con el fin de dinamizar su economía y generar rentabilidad a sus clientes, por ende mejorar la calidad de vida de este sector y de todos los sectores productivos del país.

6.3 Fundamentación

La Fundación Espoir cuyo objetivo fundamental es estimular y acelerar el desarrollo socio-económico de microempresarios, de cumplir en forma eficiente, la importante y delicada función que tiene dentro del desenvolvimiento económico orientado hacia el incremento de la, de la pequeña empresa; de otorgar microcrédito a emprendedores o microempresarios que se dediquen al fomento, producción y comercialización, promoviendo la pequeña y mediana empresa, así como la microempresa.

6.4 Importancia

El reglamento interno del banco comunal (bc) es el instrumento mediante el cual la organización bc basa los lineamientos que rigen su vida y las funciones y responsabilidades de sus miembros. la fundación para el desarrollo integral “espoir” proporciona el documento genérico al bc y éste en asamblea realiza las adaptaciones necesarias y la aprobación. el reglamento interno es leído, analizado y aprobado en tres reuniones del banco comunal.

6.5 Objetivos

6.5.1. General

Reestructurar el reglamento interno de los bancos comunales, que norma el cumplimiento y responsabilidad de socios o clientes de la Fundación Espoir.

6.5.2. Específicos

- ✓ Lograr que los promotores de crédito de la fundación Espoir, brinden a los clientes el debido asesoramiento.
- ✓ Desarrollar en los socios la cultura de honrar sus deudas con el Banco comunal.
- ✓ Conseguir que los socios de la fundación Espoir cancelen puntualmente sus obligaciones crediticias.

6.6 Plan de trabajo

La propuesta que se propone en cuanto a la reestructuración del reglamento interno de los bancos comunales, se plantea con el siguiente plan de trabajo.

Constitución, Domicilio, Duración, Objetivos.-

Art. 1.- Se constituye el Banco Comunal " _____", que se sujeta al presente Reglamento, a cuyo amparo se cumplirán sus obligaciones y derechos.

Art. 2.- El domicilio legal del Banco Comunal _____ es en _____ del cantón _____ de la provincia de _____, república del Ecuador.

Art. 3.- El Banco Comunal " _____" tendrá los siguientes objetivos:

a.- Propiciar que la socia/o logre su independencia económica donde ellos puedan gozar de un fondo propio de capital de trabajo a través de sus accesos al crédito.

b.- Proporcionar capacitación a todas sus afiliadas/os

c.- Facilitar la participación de las mujeres y hombres más pobres en la vida política, social y económica de su comunidad.

d.- Participar activamente en la solución de los problemas de su comunidad a través del trabajo conjunto.

e.- Incentivar a las socias/os del Banco Comunal en el hábito del Ahorro.

f.- Mejorar las prácticas en el cuidado de la salud de sus familias asegurando la adquisición de alimentos adicionales y servicios de salud necesarios, brindando a las mujeres y hombres la oportunidad de desarrollar actividades productivas que generen ingresos y permitan mejorar el nivel de vida de sus familias.

De las Socias.-

Art. 4.- Podrán ser admitidas como socias del Banco Comunal las mujeres y hombres que cumplan con los siguientes requisitos:

- a.- Ser mujeres u hombres mayores de 18 y hasta 60 años.
- b.- Llenar y firmar la ficha de inscripción y la solicitud de crédito, incluyendo fotografía y fotocopia de la cédula a color.
- c.- Ser una mujer u hombre que necesite y esté en condiciones de utilizar el crédito para incrementar y o invertir en una actividad económica.
- d.- Si existen mujeres que sean madre de familia menores de 18 años, la decisión de pertenecer al Banco Comunal con Capacitación la tomará la Asamblea previa autorización del programa.
- e.- Manifestar de manera verbal su deseo de pertenecer al Banco Comunal con Capacitación.
- f.- Tener residencia propia y/o fija en la Comunidad, ó sector donde se establezca el BC.
- g.- Tener habilidad y conocimiento mínimo sobre actividades productivas para un negocio lícito.
- h.- Ser dueña/o operaria/rio de la actividad.
- i.- Que esté en condiciones de asistir a las reuniones ordinarias y extraordinarias del BC. y/o enviar un representante cuando no pueda asistir.
- j.- Ser de reconocida solvencia moral en la comunidad.
- k.- Que no se encuentre en estado de insolvencia o con inconvenientes en el Buró de crédito.
- l.- Realizar un pre-ahorro equivalente a un porcentaje sobre el monto de crédito del primer ciclo, para ser beneficiaria del primer crédito. A partir del segundo ciclo en adelante el pre-ahorro será de un porcentaje mayor al del crédito inicial.
- m.- Para nuevas/os socias/os de BC de segundo ciclo en adelante, el BC cobrará una cuota de inscripción.

- n.- Estar dispuesta a aceptar las políticas de crédito de la Fundación, (Fondo de Garantía)

Art. 5.-Las/os socias/os tendrán los siguientes derechos:

- a.- Participar con voz y voto en las reuniones del BC.
- b.- Elegir y ser elegidas/os para los cargos que se determinen en las reuniones. Los varones no podrán ser parte integrante de la Directiva.
- c.- Ser beneficiarias/os de los préstamos del Banco Comunal y de las utilidades que genere el mismo de acuerdo a su ciclo, ahorro y cumplimiento del Artículo 6 del literal e.
- d.- Participar en igualdad de condiciones de todos los beneficios y servicios que otorgue el Banco Comunal.
- e.- Solicitar en reunión cualquier tipo de información sobre la marcha del Banco Comunal.

Art. 6.- Las socias del Banco Comunal tendrán los siguientes deberes u obligaciones:

- a.- Cumplir y hacer que se cumplan todos los artículos del presente Reglamento las resoluciones que se tomarán en el futuro.
- b.- Las/os Socias/os o su representantes deberán asistir obligatoriamente a todas las reuniones quincenales (ordinarias), y extraordinarias que convoque la Presidenta del Banco Comunal, y a las capacitaciones quincenales planificadas.
- c.- Aceptar y cumplir con los nombramientos que le otorguen en el Banco Comunal; sean estos dentro del directorio o comisión. Caso de no aceptar la postulación o su elección no tendrá derecho a acceder al crédito, por su falta de colaboración al BC
- d.- Notificar por escrito a través de la Directiva al Banco Comunal su ausencia a la reunión y que sea por un motivo justificado, contemplado en el Art.18 literal e y

bajo ninguna circunstancia la/el socia/o dejará de enviar su cuota de pago correspondiente a la quincena.

e.-Cumplir con los compromisos económicos adquiridos con el Banco Comunal, como son multas por inasistencia injustificada a las reuniones, por atraso a las mismas, pago de los créditos, intereses, mora y actividades de generación de ingresos.

f.- Cumplir con el compromiso acordado en Asamblea del Banco Comunal donde por decisión de mayoría de socias/os y junto a las/os garantes del Grupo Solidario, la/el socia/o se comprometen para que en el caso de atraso de DOS cuotas de pago quincenales, la deudora entregará las prendas puestas en garantías de acuerdo a la Declaración Juramentada de Bienes a sus Garantes Solidarias, o miembros del Directorio hasta cubrir el pago de acuerdo a convenio firmado y establecido entre las partes, (Deudora y Garantes Solidarios y/o Directiva del Banco Comunal). De no cumplir con el compromiso pactado sus garantes, Socias/os o la Directiva por decisión del BC, están en libertad de empeñar o vender las prendas dadas en garantía y de esta manera cumplir con el pago del crédito.

g.-Difundir la metodología de los Bancos Comunales así como contribuir a la formación, acercamiento e ingreso de nuevas socias al BC.

Art.7.- La condición de Socia/o de un Banco Comunal se pierde por:

- a.- Renuncia voluntaria por escrito, aceptada siempre y cuando no tenga deudas con el Banco Comunal, de crédito Emergente o Escolar
- b.- Por expulsión acordada por la mayoría de las Socias del Banco Comunal.
- c.- Por falta a cinco (5) reuniones sin justificación válida en un ciclo (4 meses) de crédito.
- d.- Por incumplimiento en sus obligaciones de pagos, negarse a la entrega de prendas de garantías a sus Garantes y/o Banco Comunal, o haberle iniciado demanda judicial el Banco Comunal.
- e.- Por malversación de fondos del Banco Comunal.
- f.- Por incumplimiento reiterado del presente reglamento.

- g.- Por desunión o deslealtad hacia las demás socias o al Banco Comunal.
- h.- Por no utilizar el dinero del préstamo para lo que fue solicitado, o prestarlo a terceras personas.
- i.- Por incumplimiento reiterado de las funciones delegadas por el Banco Comunal.
- j.- Caer en morosidad durante cinco reuniones seguidas en el mismo ciclo.

Art.8.- Prohibiciones para las socias del Banco Comunal

- a.- Realizar préstamos de dinero del Banco Comunal a terceras personas.
- b.- Hacer trámites en beneficio personal utilizando el nombre del Banco Comunal.
- c.- Usar el crédito para actividades fuera de lo convenido o que atenta contra la moral y la salud.
- d.- Hacer préstamos o pagos fuera de la reunión del Banco Comunal.
- e.- Utilizar fondos del Banco Comunal para asuntos personales (malversación).
- f.- Establecer lazos comerciales que beneficien monetariamente a los empleados de La Fundación para el Desarrollo Integral “ESPOIR”.
- g.- La desunión o deslealtad hacia las socias o al Banco Comunal.
 - h.- Las socias que representarán al BC ante la institución financiera donde se abrirá la cuenta de ahorros, quedan terminantemente prohibidas de utilizarla para trámites personales (préstamos, garantías, etc.)

Art.9.- Requisitos para Nuevas Socias

- a) Debe ser presentada y garantizada por una socia que la auspicia ante sus compañeras del Banco Comunal, la cual llevará la cédula de Identidad de la aspirante a socia. La presentación de nuevas socias debe hacerse máximo hasta la quinta (5) reunión de pagos, antes de la finalización del ciclo, sin que ella tenga que asistir a la presentación.
Debe ser aceptada por el Grupo Solidario al que pertenece la socia que auspicia el ingreso de la nueva socia y además por todo el grupo de socias del Banco Comunal.

Haber asistido por lo menos a tres reuniones de capacitación y/o de pago del Banco Comunal, para conocer el funcionamiento del mismo.

No haber perdido la condición de socia en otro BC por incumplimiento del reglamento interno.

Cumplir con los requisitos del Art.4.

Art.10.- Junta Directiva

La Junta Directiva es la representación legal y oficial del Banco Comunal, y entre unas de sus funciones principales está la de coordinar con las socias las visitas para recuperación de deudas que se realcen a socias con problemas de pagos y hacer cumplir las resoluciones adoptadas por las Socias del Banco Comunal.

Estará integrada de la siguiente manera:

- a) Presidenta
- b) Tesorera
- c) Secretaria
- d) Oficial de Pago
- c) Oficial de Reglamentos

Evitando que la Presidenta y Tesorera tengan parentesco familiar, ni obligaciones con las instituciones financieras en donde se abrirá la cuenta de ahorros del Banco Comunal de Salud.

Los miembros de la Junta Directiva del Banco Comunal tendrán las siguientes funciones.

Art.11.- PRESIDENTA

Requisitos:

- Saber Leer y Escribir.
- Saber sumar y restar
- Estar en plena disposición de cumplir con las funciones del cargo.

Funciones:

- a.- Convocar, presidir y clausurar las reuniones del Banco Comunal.
- b.- Conducir en orden la reunión haciendo respetar el Reglamento y las normas de procedimiento parlamentario.
- c.- Firmar junto con la Secretaria las Actas de reuniones y los oficios que envíe el Banco Comunal a cualquier persona, organización o institución.
- d.- Coordinar el trabajo que realiza el Banco Comunal, supervisar y hacer seguimiento a los créditos que otorga el BC.
- e.- Autorizar y firmar junto con la Tesorera los desembolsos y pagaré de los préstamos, tanto de la cuenta externa como de la cuenta interna aprobados por la Asamblea, así como de los créditos que reciba el Banco Comunal por parte del La Fundación para el Desarrollo Integral “ESPOIR”.
- f.- Efectuar junto con la Tesorera los depósitos y retiros de fondos del Banco Comercial.
- g.- Convocar junto con la Secretaria a las reuniones extraordinarias requeridas.
- h.- Informar a los promotores y o representantes de La Fundación para el Desarrollo Integral “ESPOIR” lo relacionado estrictamente a la marcha del Banco Comunal.
- i.- Fomentar la Democracia.
- j.- Delegar responsabilidades a los demás miembros de la Directiva, así como a las socias del Banco Comunal.
- k.- Preparar conjuntamente con la Secretaria el orden del día, 15 minutos antes de la reunión para que sea aprobado por la asamblea.

Art. 12.- TESORERA

Requisitos:

Saber Leer y Escribir.

- Conocer las cuatro operaciones matemáticas.
- Tener el voto de confianza de las socias.
- Estar en plena disposición de cumplir con las funciones del cargo.

Funciones:

- a.- Cobrar las cuotas de ingreso, comisiones, intereses, mora, pago de capital y ahorro que realicen las socias del Banco Comunal, y registrarlas en la libreta de cada socia en forma inmediata.
- b.- Tener en custodia la libreta de ahorro y los libros de registro: de cuenta externa, cuenta interna y hojas resúmenes.
- c.- Entregar los préstamos aprobados de cuenta externa e interna.
- d.- Contar/sumar el dinero recibido en efectivo y/o papeleta en cada reunión y presentar un informe, que conste en Acta y que será leído en la siguiente reunión estando en concordancia con la hoja de resumen.
- e.- Responsabilizarse de todo el material y papelería de Tesorería.
- f.- Firmar junto la Presidenta los documentos de carácter legal o financieros que requieran las socias o el Banco Comunal y hacer los depósitos y retiros en la Banca Comercial.
- g.- La Tesorera es la única persona autorizada para anotar los ingresos y egresos en la libreta de cada socia.
- h.- Por ninguna circunstancia deberá recibir pagos fuera del lugar de reunión del Banco Comunal.
- i.- Depositar en la libreta de ahorros del BC los dineros recaudados y no utilizados como máximo hasta el día siguiente después de la reunión.
- j.- Presentar en cada reunión la libreta del BC indicando el valor depositado.

- k.- Realizar conjuntamente con la Oficial de Reglamento el cruce de información entre la libreta de ahorros, cuenta externa e interna y hoja resumen.

Art.13.- SECRETARIA:

Requisitos:

- Saber Leer y escribir
- Estar en plena disposición de cumplir con las funciones del cargo.

Funciones:

- a.- Elaborar junto con la presidenta el orden del día de la reunión 15 minutos antes de la iniciación de la misma.
- b.- Llevar las anotaciones de todo lo acordado en la reunión del Banco Comunal y elaborar el Acta.
- c.- Llevar el libro de Actas y leerlas en cada reunión para su aprobación y firmarlas junto con la Presidente.
- d.- Archivar todos los documentos del Banco Comunal y elaborar los oficios que sean necesarios.
- e.- Hacer la convocatoria a las reuniones de las socias a pedido de la Presidenta.
- f.- Llevar y llenar el control de asistencia y atrasos en pagos, multas y rifas, y excusas de las socias a las reuniones.
- g.- Cobrar rifas, multas, atrasos a las reuniones; informar y entregar lo recaudado a la tesorera.
- h.- Llevar un control de las comisiones nombradas por el Banco Comunal en asamblea.
- i.- Cumplir con alguna otra función que le asignara la presidenta y la asamblea.
- j.- Leer a las socias la correspondencia enviada y recibida.

Art.14.- FISCAL DE PAGO

Requisitos:

- Saber Leer y Escribir.
- Saber las cuatro operaciones matemáticas
- Estar en plena disposición de cumplir con las funciones del cargo.

Funciones:

- a.- Reemplazar a la Tesorera por ausencia de ésta.
- b.- En cada reunión deberá llevar una copia de la hoja resumen y hacer un informe económico que debe coincidir con el de la Tesorera.
- c.- Conciliar las cuentas internas y externas, para ver si las cifras proporcionadas por la tesorera coinciden con el efectivo recibido.
- d.- Al momento de que el Banco Comunal hace un préstamo a una socia la Oficial de Pago debe verificar que el dinero a entregar esté completo y registrarlo.
- e.- Es obligación reportar a todo el Banco Comunal en general de cualquier anomalía en los registros y/o manejo de los fondos del BC.
- f.- Acompañar a la Tesorera, en caso que la Presidenta se excuse a realizar los depósitos o retiros de dinero del Banco Comercial.

Art.15.- FISCAL DE REGLAMENTO, POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Requisitos:

- Saber Leer y escribir
- Saber sumar y restar
- Estar en plena disposición de cumplir las funciones del cargo.

Funciones:

- a.- Reemplazar a la Secretaria por ausencia de ésta.
- b.- Cumplir y hacer cumplir el Reglamento del Banco Comunal y llevarlo a las reuniones.
- c.- Verificar que los libros de asistencia, control de rifas y multas sean bien llevados.
- d.- Llevar la carpeta de registros de cuentas individuales externa e interna.
- e.- Informar a la asamblea en cada reunión los atrasos de pagos por socia (obligatorio)
- f.- Leer el reglamento Interno de BC por lo menos una vez por ciclo, para recordarles a las socias sus derechos y obligaciones.

Art.16.- Causales de destitución de cualquiera de los miembros de la Directiva del Banco Comunal.

- a.- No cumplir con sus funciones de acuerdo al Reglamento y a las disposiciones tomadas por la asamblea no contempladas en el mismo.
- b.- Por malversación de fondos o disponer de los dinero del BC.
- c.- Utilizar el movimiento de la cuenta de ahorro del BC en beneficio personal que comprometan crediticiamente al BC. (préstamos personales, Garantías)
- d.- Por inasistencia injustificada a dos reuniones dentro del ciclo.
- e.- No pagar puntualmente las cuotas quincenales al Banco Comunal.
- f.- Por maltrato físico o verbal a las socias.

Art. 17.- Período de duración en Cargos de la Junta Directiva

Los miembros de la Junta directiva ejercerán sus funciones como tal por un período de un año.

Un miembro de la Junta Directiva podrá ser reelecto por otro período cuando haya asistido el 90% de la asamblea y por mayoría de votos.

Art.18.- Reuniones del Banco Comunal

- a) El Banco Comunal realizará sus reuniones ordinarias de pagos quincenalmente los días_____ a las _____ horas.
- b) La asistencia a reuniones ordinarias y extraordinarias es de carácter obligatorio para todas las socias.
- c) Cada una de las socias estará en la obligación de enviar una excusa por escrito en caso de ausencia, y bajo ninguna circunstancia deberá dejar de enviar su cuota de pago correspondiente a la reunión (serán aceptadas máximo dos justificaciones).

La ausencia justificada deberá ser verificada e informada al banco Comunal por el Grupo Solidario de la socia que faltó a la reunión

- e) Se considerarán ausencias justificadas en los siguientes casos.

- f) Sanciones por ausencias y atrasos:

- La socia que falte a cinco reuniones sin causa justificada durante el ciclo perderá su carácter de socia del BC.
- Por ausencia a la reunión quincenal la socia deberá pagar una multa por la cantidad de _____.
- Se considera una llegada atrasada a la reunión cuando hayan pasado _____ minutos de la hora reglamentada.
- Por llegar atrasada a la reunión quincenal la socia deberá pagar una multa por la cantidad de _____.

Tres atrasos equivalen a una falta injustificada.

En el ciclo únicamente se justificará dos inasistencias por socia.

Art.19.- De los Préstamos

El Banco Comunal funcionará con dos tipos de crédito:

Art.20.- Cuenta Externa

Es el crédito que proviene directamente de La Fundación para el Desarrollo Integral “ESPOIR”, para obtenerlo se deben cumplir con los siguientes requisitos:

a) La socia firmará la solicitud de crédito, y una vez que ésta ha sido debidamente aprobada, la socia se compromete a recibir el crédito, y de no hacerlo deberá cumplir con los pagos de interés y de asistencia técnica del préstamo.

b).- Garantías

Cada socia prestataria deberá firmar el pagaré grupal, una letra de cambio, la Declaración Juramentada de Bienes dados en garantía mostrando el original del título de propiedad del artículo que declare como garantía, firmará el contrato de compra/venta y presentará una socia que la garantice dentro del BC., además debe ser aceptada dentro de un Grupo Solidario (garantías cruzadas).

c) Plazo

El Plazo establecido para préstamos con fondos de la Cuenta Externa será de cuatro a seis meses de acuerdo a las necesidades de nuestras socias, pero siempre y cuando sea un Banco Comunal Clase A.

Tasa de Interés

La tasa de interés para préstamos con fondos de la Cuenta Externa será la que se contrate al momento de la entrega del crédito, y que esta normada por el ente

regulador que es el Banco Central del Ecuador, ésta es fijada para el tiempo de duración del ciclo.

Asistencia Técnica

La comisión que el BC pagará, será la que se contrate al momento de la entrega del crédito y amparada en lo que dispone el Art. 202 de la Ley General de las Instituciones del Sistema Financiero. La asistencia técnica corresponde a gastos de capacitación y apoyo técnico y será pagada por adelantado.

Forma de Pago

Las socias pagarán quincenalmente la cuota correspondiente a ahorros, capital e interés.

Forma de Contrato

Del Banco Comunal a ESPOIR: Se formalizará el préstamo a través de un Pagaré escrito en papel legal, firmando la Junta Directiva y garantizado por todas las socias del BC.

De la Socia al Banco Comunal.-

Se Formalizará el préstamo a través de una Letra de Cambio, firmada por la socia prestataria y por quien la garantice dentro del BC (Garantía cruzada).

Antes de recibir el crédito la socia deberá firmar un documento (Declaración Juramentada de Bienes) en el que autoriza al Banco Comunal y/o sus Garantes a apropiarse del artículo que la socia a puesto como garantía prenda en caso de no pago en mas de dos cuotas durante el ciclo.

La socia deudora en el momento de la entrega de las prendas, deberá firmar el documento de entrega recepción de prendas, las mismas que reposarán bajo la custodia de las Dirigentes del banco Comunal y/o sus Garantes Solidarias.

Art.21 Cuenta Interna

Esta cuenta proviene de los ahorros de las socias y de las ganancias capitalizadas. Se podrá hacer uso de esta cuenta para prestar a los socios cuando se atrasen en sus cuotas de pago quincenales o para pagos a la Fundación ESPOIR, de acuerdo a las políticas de crédito, que indican “ Si una Socia no Paga, asumen la responsabilidad de la deuda todas las socias del Banco Comunal”

Plazo de pago

El plazo para el pago de este crédito será hasta la siguiente reunión de pago, caso contrario se le cobrarán intereses, por el tiempo que dure la deuda y que no podrá ser mayor al del vencimiento del crédito (cierre del ciclo).

Multa

La Multa será acordada por las socias en Asamblea \$_____ y no será menor a la suma del interés y la asistencia técnica del préstamo de la Cuenta Externa.

Garantía

Se formalizará el préstamo a través de una letra de cambio firmada por la prestataria y su respectiva garante (La misma que la garantizo en el préstamo de la Cuenta Externa).

Mora

En caso de atraso en dos cuotas de pago la Garante, su Grupo Solidario, la Dirigencia del Banco Comunal y todas las demás Socias procederán a realizar el retiro de prendas de acuerdo a la declaración juramentada de bienes firmados por la socia deudora. Prendas que estarán en custodia de la Garante, del grupo Solidario o de una de las dirigentes del Banco Comunal.

Art.22.- De los Ahorros

Son los fondos que representan la principal fuente de capitalización del Banco Comunal.

a) Porcentaje de Ahorros

El ahorro mínimo por ciclo será el 12 % del monto del préstamo de Cuenta Externa.

b) Quienes pueden ahorrar

Únicamente ahorrarán en el Banco Comunal las socias del mismo.

c) Pre-Ahorro

En la Constitución del Banco Comunal de Salud se realizará un ahorro obligatorio correspondiente a un porcentaje establecido por la institución, sobre el monto de crédito solicitado para el primer ciclo, y, que será depositado en la cuenta de Ahorros que para el efecto aperturará la Directiva del Banco Comunal antes de la entrega del primer préstamo de la Cuenta Externa,

d) Retiro de Ahorros

Los ahorros de las socias podrán ser retirados siempre y cuando no existan problemas que comprometan los mismos y en:

- 1).- Casos graves de emergencia (incendio, enfermedades graves, inundaciones, etc.) de cualquier miembro de su familia o pariente cercano debidamente comprobado. La cantidad de ahorro retirada debe de ser devuelta durante el ciclo para que la socia conserve los derechos de antigüedad respecto a préstamo.
- 2).- Retiro voluntario del Banco Comunal, en este caso los ahorros le serán entregados previa verificación de no adeudar al BC.

Art.23.- De las Ganancias

El Banco Comunal obtiene ganancias por los intereses ganados en la Cuenta Interna, por las actividades de capitalización que realicen las socias o los grupos solidarios, multas, rifas, interés bancarios o moras, los mismos que serán distribuidos de la siguiente manera:

20%	Capital Propio
5%	Reserva
15%	Junta Directiva
60%	Total de Socias

Art.24.- Reservas

Se establecerá como reserva un porcentaje de las ganancias netas calculada al final de cada ciclo. Este cálculo se lo hará hasta llegar al 15% del préstamo de la Cuenta Externa. La reserva cubrirá las cuentas incobrables que pueden existir en el Banco Comunal.

Art.25.- Capital Propio

Será establecido con el 20% de las ganancias netas del ciclo y se destinará para inversiones del Banco Comunal y/o compra de activos.

Art.26.- De la capitalización del Banco Comunal

Es el medio que conduce a la autosuficiencia financiera del Banco Comunal.

- a) Por Ahorros
- b) Por ganancias capitalizadas (intereses de mora, actividades económicas varias, intereses de Banca Comercial).

Art.27.- De la Morosidad

Es el incumplimiento de la forma y plazo de pagos convenidos.

Morosidad de Cuenta Externa

De la socia al Banco Comunal: Una cuota de atraso en el pago de capital será considerada como morosidad por la cual se cobrará la mora que estipule la ley. Si el préstamo ha sido declarado vencido, se cobrará además de la mora, el interés mensual sobre el capital vencido.

Del Banco Comunal a la Fundación ESPOIR: Una cuota de atraso en el pago de capital, será considerada como mora por lo cual se cobrará el interés por mora que estipule la ley. En caso de que exista mora después de la fecha de vencimiento del préstamo, el Banco Comunal deberá pagar a más de la mora estipulada por la ley, el interés normal vigente contratado al momento de la entrega del préstamo.

El Banco Comunal no abrirá un nuevo ciclo si la Cuenta Externa no ha sido canceladas en su totalidad a la Fundación ESPOIR y existiere deudas internas de las socias al Banco Comunal.

Art.28.- Cuenta Incobrable

La Cuenta Incobrable es definida en aquellos casos en los que una socia durante seis meses después del vencimiento de su crédito, no haya cancelado, esta deuda pasará inmediatamente a la recuperación por vía legal/judicial o remate de la prenda dada en garantía.

Art.29.- Mecanismos de Recuperación de Deudas

En primera instancia el Banco Comunal recuperará la deuda de la siguiente manera:

Realizando Reuniones extraordinarias para pagos morosos antes de la reunión ordinaria.

Visitas domiciliarias a socias deudoras por las delegaciones nombradas por la presidenta del BC.

Solicitud y entrega de la prenda respectiva.

Trámites/Acciones extra judiciales

Agotado lo anterior, entonces:

Si la cantidad adeudada es mayor que los ahorros de la socia, se cubrirá con:

- 1.-Ahorros de la socia deudora.
- 2.-Fondo de reserva para cuentas incobrables.
- 3.-Ganancia obtenida en el ciclo.
- 4.-En caso de que estos fondos no sean suficientes para cubrir la deuda, se tomará de los ahorros de las socias por partes iguales para cubrir el préstamo de la cuenta externa.

Para aquellos casos en que se utilice los numerales 2, 3, y 4, el Banco Comunal recuperará la deuda por procedimiento judicial especificado en la Letra de Cambio.

Yo, _____, Secretaria del Banco Comunal “_____” certifico que durante tres ocasiones, los días _____ del año 200__, se procedió a la lectura, análisis y aprobación definitiva del presente Reglamento Interno del Banco Comunal.

6.6 Impacto

Todo cambio al inicio provoca resistencia, y aún más en la zona rural; es por eso que hay que llamar a la reflexión a los socios de los bancos comunales para que se concienticen, y puedan entender que todo esfuerzo implica un sacrificio, que al final bien tiene su buena recompensa.

Una vez que cada uno de los deudores involucrados, este totalmente consciente de la necesidad e importancia de este cambio; y acepte con responsabilidad los diferentes retos que el nuevo reglamento

El impacto que tendrá el nuevo reglamento, será positivo y ventajoso, porque el beneficio redundará en el ambiente y esto se traducirá en el desarrollo de sus negocios.

CAPITULO VII

BIBLIOGRAFIA Y ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

- Administración de Pequeñas Empresas. Longenecker, Moore, Petty, Palich. 13a. edition.
- Administración Financiera. Briceño Atilio
- Administre bien su dinero. Constance Kratzer, Ph.D.
- Artículo 38 Código civil español).
- Concepto No. 1999056222-1. Octubre 8 de 1999. Superintendente Delegado para Contabilidad Bancaria. Jorge Pérez Ramírez
- Derecho.itam.mx/facultad/materiales/prof%20asig/mangino
- Diccionario de Economía
- Diccionario de Finanzas
- Diccionario de la lengua española © 2005 Espasa-Calpe S.A., Madrid:
- Diccionario Encarta 2007
- Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual.(Guillermo Cabanellas, Tomo IV, pág.-1 5 3, Buenos Aires, 1997).
- Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano. L.Alberto Chiriboga Rosales. Edición 3. Diciembre/2003.
- El futuro de los negocios. Lawrence J.Gitman Carl McDaniel 5ta.edición.
- Gobierno Municipal del Cantón Mocache. 2008
- Ley Orgánica del Banco Nacional de Fomento. Noviembre 2007
- Manual de Inducción 2002.
- Microsoft® Encarta® 2008. © 1993-2007 Microsoft Corporation.
- Políticas de Estado para el Agro Ecuatoriano 2007-2020. Octubre del 2007
- Reglamento General de Crédito. Enero 2005.
- República del Ecuador. Superintendencia de Bancos y Seguros. Subdirección de estadísticas.
- Revista Sembrando del Banco Nacional de Fomento. Álvarez Mejía Edgar. diciembre 2007.Quito.
- Revista Sembrando del Banco Nacional de Fomento. Álvarez Mejía Edgar. Marzo 2008.Quito.

Términos Económicos. Edición: Miguel A. Tomalá P. 2004. Manta.

Sitio de búsqueda Google:

http://www.pnud.org.ec/inundaciones/index.php?option=com_content&view=article&Itemid=15&id=5

<http://http://www.monografias.com/trabajos14/sectorbanco/sectorbanco.shtml>

<http://ciencia.glosario.net/agricultura/garante-11317.html>

<http://definicion.de/comercio/>

<http://definicion.de/servicio>

<http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090310093835AAAZVyd>

<http://es.thefreedictionary.com/extranjero>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Agricultura>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Artesanía>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Extranjero>

http://es.wikipedia.org/wiki/Persona_física

http://es.wikipedia.org/wiki/Persona_jur%C3%ADdica

http://es.wikipedia.org/wiki/Persona_jurídica

http://es.wikipedia.org/wiki/Personalidad_jurídica

http://es.wikipedia.org/wiki/Sector_agrícola

<http://forum.wordreference.com/showthread.php?t=116140>

<http://gestiondecobranzas.com/recuperacion-de-deudas.aspx>

<http://lapequenaempresa.blogspot.com/2007/03/definicion-de-pequea-empresa.html>

<http://www.articulosgratis.org/arte-y-entretenimiento/arte/el-concepto-artesan%C3%A1/>

<http://www.bcn.cl/ecivica/tiper>

http://www.cme-malaga.es/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=20

<http://www.cnbv.gob.mx/recursos/Glosario10.htm>

<http://www.cncultura.gov.ec/pdf/FINANCIACIÓN.pdf>

http://www.consumer.es/web/es/economia_domestica/finanzas/2006/11/08/157080.php

<http://www.contabilidad.tk/clientes-y-deudores-i-48.htm>

<http://www.coopchone.fin.ec/consumo.htm>
<http://www.cooperco.fin.ec/web/index.php/creditos/67.html>
<http://www.cybercredito.com/prestamo.htm>
<http://www.definicion.org/credito-comercial>
<http://www.definicion.org/diccionario/85>
<http://www.destinosblog.com/74/definicion-de-turismo/>
<http://www.dipucordoba.es/bop/pagina-delbop.php?fecha=30/12/2004&pagina=114>
<http://www.enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=750>
http://www.frbatlanta.org/invoke.cfm?objectid=668B00E6-13AE-4747-A61454934DC872FE&method=display_body
<http://www.fundacionandares.org/index.php?cid=36>
<http://www.gerencie.com/persona-natural.html>
<http://www.google.com.ec/search?hl=es&q=MICROCREDITO&btnG=Buscar+con+Google&meta=>
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/acliente.htm>
<http://www.laflecha.net/articulos/empresas/que-es-un-cliente/>
http://www.leasingcorp.fin.ec/prestam_consum.html
http://www.losandes.org.pe/downloads/2007/cajamarca_competitiva/12-Cap10.pdf
http://www.losgerentes.com/index.php?action=principal_inf_noticias&row_codigo=
<http://www.mitecnologico.com/Main/DefinicionConceptoServicios>
<http://www.mitecnologico.com/Main/ElConceptoDelServicioYSuCalidad>
<http://www.monetos.es/>
<http://www.monografias.com/trabajos12/acti/acti.shtml>
<http://www.monografias.com/trabajos14/sectorbanco/sectorbanco.shtml>
<http://www.monografias.com/trabajos14/sectorbanco/sectorbanco.shtml>
<http://www.monografias.com/trabajos14/sectorbanco/sectorbanco.shtml>
<http://www.monografias.com/trabajos14/sectorbanco/sectorbanco.shtml>
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
<http://www.monografias.com/trabajos30/obligaciones/obligaciones.shtml>
<http://www.monografias.com/trabajos30/obligaciones/obligaciones.shtml>
<http://www.monografias.com/trabajos30/obligaciones/obligaciones.shtml>

<http://www.psf-esp.com/spip.php?article25>

<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/AtencionPublico?indice=1.2.1.1&idContenido=4699>

<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/AtencionPublico?indice=1.2.1.1&idContenido=596>

http://www.sololinksugeridos.com.ar/arte/artesantias_definicion.htm

<http://www.superfinanciera.gov.co/Normativa/doctrinas1999/cartera0024.htm>.

Intermediación Financiera Tres.

<http://www.todoprestamos.com/prestamos/credito/>

<http://www.todoprestamos.com/prestamos/credito-prestamo/>

http://www.webeconomia.com/?q=microcreditos_algo_mas_que_prestamos_pequenos

www.bnf.fin.ec.

www.cnbv.gob.mx/recursos/Glosario1O.htm

www.eumed.net/cursecon/dic/glosario_de_mercados_financieros.htm

www.femica.org/diccionario/index2.php

www.gestionglobalacg.com/glossary.php

www.mujeresempresarias.org/forma/d.html

www.paraemprender.cl/content/conceptos-b%C3%A1sicos-para-crear-una-empresa

www.superban.gov.ec/downloads/estadisticas/Notas_Tecnicas_5.doc

wikipedia.org/wiki/Persona_natural es. wikipedia.org/wiki/Persona_natural

wikipedia.org/wiki/Cliente

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta realizada a los Comerciantes del Cantón Quevedo.



**UNIVERSIDAD TECNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE PROGRADO
MAESTRIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**ENCUESTA A LOS SEÑORES CLIENTES DEL CANTON QUEVEDO, SOCIAS
ACTIVAS DE LA FUNDACIÓN ESPOIR OFICINA QUEVEDO.**

**INSTRUCCIÓN: SEÑALE CON UNA (x) O CONTESTE LA RESPUESTA QUE
USTED CONSIDERE CORRECTA.**

En estos puntos vamos a identificar las dificultades que a través de la historia crediticia de los clientes se lo determinará en las siguientes preguntas.

1. ¿Cuántos años tiene de experiencia en negocio?_____ Años

2. ¿A qué tipo de actividad comercial se dedica?

- | | | | |
|----------------------|-----|------------------------------|-----|
| a) Tienda | () | b) Restaurante | () |
| c) Venta de ropa | () | d) Avon | () |
| f) Yanbal | () | g) Productos nat. (Medicina) | () |
| h) Ebanistería | () | i) Marisco | () |
| j) Productos Lácteos | () | k) Farmacias | () |
| l) Otros | () | m) No tiene negocio | () |

3. ¿Cuánto tiempo opera o es socia de Fundación Espoir?

- | | | |
|------|-------|-----|
| a) 4 | meses | () |
| b) 1 | años | () |
| c) 2 | años | () |
| d) 3 | años | () |

4. ¿De los temas expuestos en charlas educativas cual considera de importancia y aplicar en la realidad?

- | | |
|----------------------|-----|
| a) Negocios | () |
| b) Salud | () |
| c) Desarrollo Humano | () |
| d) Todos | () |
| e) No interesa | () |

5. ¿Cuenta usted con casa propia?

Si ()

No ()

6. Los recursos que recibe por préstamo que le otorga la Fundación Espoir los invirtió en:

- a) Negocio ()
- b) Compra Artefactos de línea blanca ()
- c) Gastos de salud (parto/enfermedad) ()
- d) Gastos personales (paseos/ropa) ()
- e) Pago de deudas ()

7. Motivos por los cuáles no cumplen con el pago de sus créditos oportunamente:

- a) Falta financiamiento ()
- b) Problemas en la venta del producto ()
- c) Préstamos a terceros ()
- d) Sobreendeudamiento (Créditos múltiples) ()
- e) Problemas de salud ()
- g) Otros Ejemplo _____ ()

8. ¿De los productos crediticios que ofrece Fundación Espoir cual es de su preferencia?

- a) Banco comunal ()
- b) Crédito Emergente ()
- c) Crédito Escolar ()
- d) Crédito Micro-empresarial ()

9. ¿Usted es gustosa de la participación e ingreso de nuevos socios a Bancos comunales existentes?

Si ()

No ()

¿Por qué? _____

10. ¿Cómo calificaría usted los beneficios que le brinda la Fundación Espoir?

- a) Regular ()
- b) Bueno ()
- c) Excelente ()

11. ¿Esta de acuerdo con las políticas y monto de crédito que otorga Fundación Espoir?

Si () No ()

Anexo 2.

FOTO 1; CAPACITACIÓN A UN BANCO COMUNAL POR FORMARSE.



FOTO 2; DISCUSIÓN SOBRE POLÍTICAS DE CRÉDITOS.

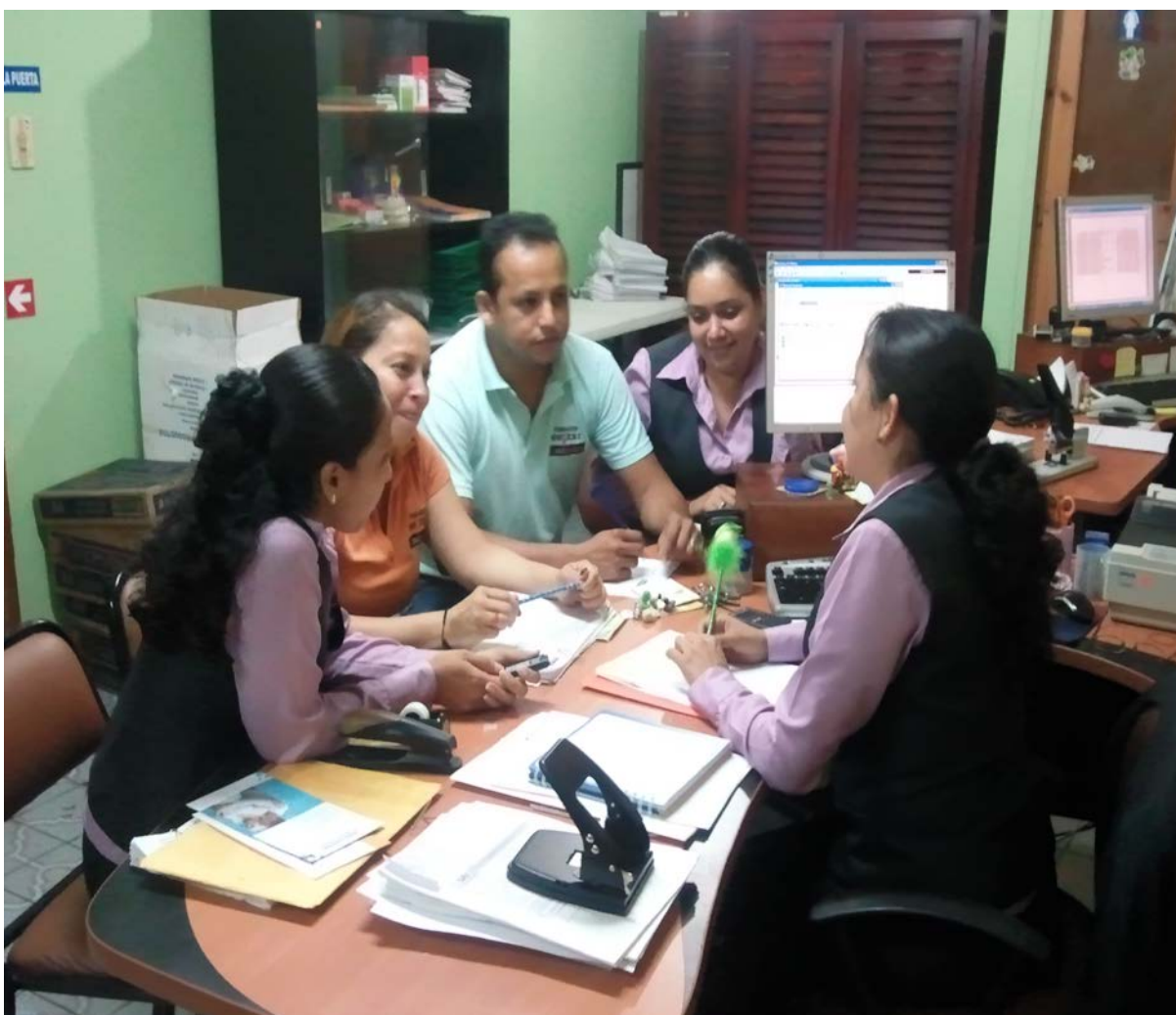


FOTO 3; ENCUESTA REALIZADA A SOCIAS DE LA FUNDACIÓN ESPOIR.

