



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MBA

Tesis previa la obtención del Grado
Académico de Magister en Administración de
Empresas, MBA

TEMA

**GESTIÓN CREDITICIA DEL ÁREA AGRÍCOLA Y SU INCIDENCIA
SOCIOECONÓMICA EN LOS CLIENTES DEL BANCO NACIONAL DE
FOMENTO SUCURSAL QUEVEDO. PERÍODO 2013-2014. PLAN DE
CAPACITACIÓN INTERINSTITUCIONAL.**

AUTORA

ECON. ODALIS RAMIREZ PETTAO

DIRECTORA

ING. JENNY MALDONADO CASTRO, M.Sc,

QUEVEDO – ECUADOR

2015



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MBA

Tesis previa la obtención del Grado
Académico de Magister en Administración de
Empresas, MBA

TEMA

**GESTIÓN CREDITICIA DEL ÁREA AGRÍCOLA Y SU INCIDENCIA
SOCIOECONÓMICA EN LOS CLIENTES DEL BANCO NACIONAL DE
FOMENTO SUCURSAL QUEVEDO. PERÍODO 2013-2014. PLAN DE
CAPACITACIÓN INTERINSTITUCIONAL.**

AUTORA

ECON. ODALIS RAMIREZ PETTAO

DIRECTORA

ING. JENNY MALDONADO CASTRO, M.Sc,

QUEVEDO – ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

Ing. Jenny Maldonado Castro, M.Sc, en calidad de Directora de Tesis, previo a la obtención del Grado Académico de Magíster en Administración de Empresas, MBA.

CERTIFICA:

Que la Economista Odalis Ramírez Pettao, ha cumplido con la elaboración de la Tesis titulada. **“GESTION CREDITICIA DEL ÁREA AGRÍCOLA Y SU INCIDENCIA SOCIOECONÓMICA EN LOS CLIENTES DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO SUCURSAL QUEVEDO. PERÍODO 2013-2014. PLAN DE CAPACITACIÓN INTERINSTITUCIONAL”**. Ha sido revisada en todos sus componentes, por lo que, se autoriza su presentación formal ante el tribunal respectivo.

Quevedo, Noviembre del 2015.

Ing. Jenny Maldonado Castro, M.Sc
DIRECTORA

AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad de la autora.

Econ. Odalis Ramírez Pettao
1205060914

DEDICATORIA

La presente Tesis está dedicada con énfasis a Jehová Dios, que ha sido luz en este camino otorgándome lucha, perseverancia, y Fe a lo largo de mi trayectoria Estudiantil.

De manera Especial a mi Madre por su apoyo incondicional e insustituible en el andar diario de la vida lo que ha provocado que en mi desarrolle un espíritu de lucha, inteligencia, y sobre todo humildad.

A mi novio por su compañía, y siempre grato cariño, amor, y Felicidad fortaleciendo cada instante mi corazón y recordándome que el tiempo solo avanza con recuerdos de punto de partida sin encontrar un Final.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios, por darme luz en el camino y otorgarme a diario sabiduría, fortaleza, inteligencia, y perseverancia para culminar una meta más en mi trayectoria de vida.

Debo agradecer por siempre a mi Madre, por ser un ejemplo vivo de lucha, otorgándome apoyo, confianza, entrega, y sacrificio, durante mi camino estudiantil y profesional.

Mis agradecimientos de manera sincera a la **Ingeniera Mariela Andrade Arias, MSc.**, por su disponible apoyo como coordinadora de la Unidad de Posgrado.

Agradecer también al **Economista Jhon Boza Valle, PhD**, por su Asesoría, y confianza en el desarrollo del Perfil de Tesis, guiando mis ideas y contenido en este trabajo de investigación.

De igual manera debo agradecer a la **Ingeniera Jenny Maldonado Castro, MSc.** Directora de Tesis cuyo aporte ha sido invaluable, tanto en el desarrollo de la Tesis, así como en mi formación como investigadora.

En general agradecer a todos y cada uno de las personas que han intervenido y aportado para la culminación con éxito de este trabajo de investigación, no me queda más que agradecerles inmensamente por haberme brindado su colaboración, apoyo, animo, entusiasmo, y cariño.

PRÓLOGO

La ejecución de este trabajo de investigación contribuye notablemente a crear un marco referencial de afinidad institucional, a través de políticas, objetivos y estructura sobre la relación individuo-institución y analizar la gestión crediticia y el desarrollo socioeconómico de los clientes ha sido importante e interesante para poder activar el aporte dinámico y constante para el desarrollo de un país.

En este sentido el sistema de crédito especialmente para los pequeños productores del sector agrícola otorgado a los clientes el Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo, contribuye al desarrollo económico y financiero que dinamicen el aparato productivo especialmente en las economías rurales.

Esta investigación está enfocada para los clientes de la Ciudad de Quevedo mediante una amplia y adecuada actividad crediticia, con la finalidad que puedan administrar sus unidades económicas garantizando un servicio de calidad y calidez a través de la formulación e implantación de políticas, estrategias, y estructuras organizacionales y demás normativas, que satisfagan los requerimientos de clientes internos y externos.

Debe destacarse, en primera instancia la justificación, como una representación de un extenso e implacable análisis sobre la problemática en la que se plantean los eventos ajustando la solución o propuesta como recurso de solución al problema planteado. Los objetivos se desarrollan con el fin que cumplan eficazmente con el estudio y el enfoque en la economía, garantizando la realidad y sustentabilidad para fortalecer las decisiones y determinar las recomendaciones respectivas a fin de cumplir estratégicamente con el desarrollo socioeconómico.

Ing. Luisa Tobar Castro
Gerente Banco de Fomento Sucursal Quevedo (e)

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis evalúa la Gestión Crediticia del área agrícola y su incidencia socioeconómica de los clientes del Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo, a fin de establecer estrategias, que permitan disminuir las debilidades y amenazas en la Institución, así también se detectó el impacto con relación a la sociedad y su evolución económica. El desarrollo teórico se apoyó en conocimientos científicos, análisis de los tipos de créditos, así como las diferentes actividades que se financian, los aspectos Legales, Estatutos, Reglamentos, Regulaciones, y la política crediticia de conformidad con los planes y programas implementados para financiar el desarrollo y crecimiento socioeconómico en las familias. La metodología de la investigación se fundamentó en la parte documental y de campo; los métodos utilizados fueron: inducción, estadístico, descriptivo, pronóstico, analítico, estadístico, y las técnicas para la obtención de la información se constituyó de las encuestas como instrumento de la investigación. Se demostró la siguiente hipótesis: La Gestión Crediticia del área agrícola del Banco Fomento de Quevedo, incide positivamente en el desarrollo socioeconómico de los Clientes del Banco Nacional de Fomento de la Ciudad de Quevedo. La propuesta Alternativa para este proyecto de Investigación fue el Diseño de un plan interinstitucional de capacitación con la finalidad de contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible y sustentable de los clientes del Banco Nacional de Fomento, cuyo trabajo se va a realizar conjuntamente con los funcionarios del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura, y Pesca (MAGAP). La alianza interinstitucional a considerar permitió ampliar la visión de conocimiento al otorgar capacitación a los clientes bancarios, como también fomentar el bienestar en el sistema económico y social, generando desarrollo micro productivo y de la pequeña empresa aplicando la maximización de beneficios y minimización de los riesgos crediticios.

ABSTRACT

This thesis evaluates the credit management of the agricultural area and its socio-economic impact on customers of the National Bank Branch Development Quevedo, a fin to establish strategies that will enable mitigation of weaknesses and threats in the institution, and also detected the impact Relationship Do society and economic developments. Theoretical Development Support in scientific knowledge, analysis of the types of credit and the different activities that are financed, legal, statutes, regulations ,: regulations, and credit policy conformity with the plans and programs implemented paragraph Finance Socioeconomic Development and Growth in families. The research methodology was based on the documentary and field part; Were the methods used: induction, statistical, descriptive, forecast, analytical, statistical, and techniques for obtaining information from the surveys was established as an instrument of research. The following hypothesis is proved: The Agricultural Credit Management Development Bank area of Quevedo, positive impact on the socioeconomic development of the clients of the National Bank of Development of the City of Quevedo. The proposed alternative paragraph This research project was the design of one interagency plan Training Purpose scam contribute to sustainable socioeconomic and sustainable customer of National Development Bank Development, whose work will be done in conjunction with Officials from the Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MAGAP). The Inter Alliance to consider it possible to expand the knowledge col Vision Training provide bank customers, as well as promote the welfare system in the Economic and social Development Generating productive micro and small enterprises applying maximizing.

ÍNDICE

	Pág.
Portada.....	i
Hoja en blanco.....	ii
Copia de la portada.....	iii
Certificación.....	iv
Autoría.....	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento.....	vii
Prólogo	viii
Resumen ejecutivo	ix
Abstract	x
Índice.....	xi
Introducción	xv
 CAPÍTULO I. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1.UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA	2
1.2.SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA	4
1.3.PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	5
1.3.1.Problema General.	5
1.3.2.Problemas derivados.	5
1.4.DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
1.5.JUSTIFICACIÓN.....	6
1.6.CAMBIOS ESPERADOS CON LA INVESTIGACIÓN	7
1.7.OBJETIVOS	8
1.7.1.Objetivo General.....	8
1.7.2.Objetivos Específicos	8
 CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	9
2.1. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL	10
2.1.1.Activo.....	10

2.1.2. Ahorro	10
2.1.3. Cliente	10
2.1.4. Crecimiento Económico.....	11
2.1.5. Crédito Bancario	11
2.1.6. Desarrollo Socio-económico	11
2.1.7. Desvío del Crédito	11
2.1.8. Deuda	12
2.1.9. Deuda Vencida.....	12
2.1.10. Deudor	12
2.1.11. Interés Bancario	13
2.1.12. Microcrédito	13
2.1.13. Operaciones Bancarias	13
2.1.14. Pasivo	13
2.1.15. Recursos Financieros	14
2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	14
2.2.1. Gestión crediticia.....	16
2.2.1.1. Principios de la gestión de crédito.....	18
2.2.1.2. Elementos de la gestión del crédito	20
2.2.1.3. Análisis del crédito tradicional	20
2.2.1.4. Gestión administrativa y financiera del crédito	22
2.2.1.5. Objetivos de la Gestión Administrativa y Financiera.....	23
2.2.1.6. La oferta y demanda de fondos como indicador de gestión crediticia.....	24
2.2.1.7. El crédito como factor importante en el desarrollo de la economía agrícola	25
2.2.1.8. El crecimiento económico	28
2.2.1.9. La Teoría Moderna de Portafolios	28
2.2.1.10. Delimitación de la teoría moderna de portafolio	31
2.2.1.11. Beneficio propuesto de portafolios	31
2.2.1.12. Riesgo de crédito	32
2.2.2. Desarrollo económico	33
2.2.3. Microcrédito crecimiento y fortalecimiento	33
2.2.4. Microcréditos Agrícolas Banco Nacional de Fomento	34
2.2.4.1. Microcrédito Fortalecimiento	34

2.2.4.2. Microcréditos crecimiento	36
2.3.FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	37
2.3.1. Ley de Instituciones del Sistema Financiero	38
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	42
3.1. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN	43
3.1.1 Diseño de la Investigación	43
3.1.2. Método Deductivo	43
3.1.3. Método Inductivo	43
3.1.6. Método Analítico.....	44
3.1.7. Método Estadístico.....	45
3.1.8. La Encuesta	45
3.2.CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN.....	45
3.3. ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO	46
3.4. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN EMPÍRICA	47
3.4.1. Población y Muestra	47
3.5. DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA.....	49
3.6. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	50
3.7. CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE LA INVESTIGACIÓN.....	50
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LAS HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.....	52
4.1.1 Hipótesis General	53
4.2. UBICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA PERTINENTE A LA HIPÓTESIS	53
4.2.1. Impacto socioeconómico de créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento.	53
4.3. DISCUSIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA EN RELACIÓN A LA NATURALEZA DE LA HIPÓTESIS	70
4.4. CONCLUSIÓN PARCIAL.....	77
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES.	79

5.1. CONCLUSIONES	80
5.2. RECOMENDACIONES	81
CAPÍTULO VI. PROPUESTA ALTERNATIVA	82
6.1. TÍTULO DE LA PROPUESTA.....	83
6.2. JUSTIFICACIÓN.....	83
6.3. FUNDAMENTACIÓN	84
6.4. OBJETIVOS.....	84
6.5. IMPORTANCIA.....	84
6.6. UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA	85
6.7. FACTIBILIDAD	86
6.8. PLAN DE TRABAJO	86
6.9. ACTIVIDADES	89
6.10. RECURSOS (administrativo, financiero, tecnológico)	89
6.11. IMPACTO	91
6.12. EVALUACIÓN.....	92
6.13. INSTRUCTIVO DE FUNCIONAMIENTO	92
BIBLIOGRAFÍA.....	96
ANEXOS.....	100

INTRODUCCIÓN

La agricultura es un sector dinámico y antiguo, en la actualidad la agricultura tiene un rol importante especialmente en los países desarrollados, desde la segunda mitad del siglo XX se ha apoyado en nuevos medios de comercio y producción, sistema productivo necesario, recurrente para los habitantes y ciudadanos.

El continuo incremento de productividad procedente de la revolución agrícola provocó que una gran parte de la fuerza de trabajo que inicialmente se dedicaba solo a la agricultura puedan ahora emplearse en otros menesteres; Esto aportó a que se disponga de un gran número de trabajadores para el sector industrial y los servicios durante los tres primeros decenios de posguerra.

En el Ecuador, la agricultura es uno de los sectores más importantes, en los últimos años este sector ha sido la actividad económica más destacada y la que ha ofrecido los mejores resultados. Esta evolución positiva ha permitido al Ecuador mantenerse estable en el índice de crecimiento de Producto Interno Bruto.

El Banco Nacional de Fomento promueve mediante los créditos la unión y el progreso socioeconómico sostenible, a través de las óptimas mejoras económicas que incrementan los rangos de la producción, competencias, y obteniendo los procedimientos adecuados en la tecnología y la utilización de los recursos naturales equitativamente, preservación, y conserva del medio ambiente. (Banco Nacional de Fomento F. D., 2012).

Como Institución Financiera su propósito se enfoca en el desarrollo social y económico del país, otorgando facilidades en el otorgamiento de los crédito y servicios bancarios especialmente para los pequeños productores del sector agrícola y microempresarios industriales, en coordinación con organismos

gubernamentales, garantizando la eficiencia, y competitividad como forma de contribución al desarrollo de los sectores productivos rurales, formales, e informales de Quevedo, Los Ríos, y Ecuador.

La Amplia operación en alianza con un Ministerio clave para el desarrollo rural como es el caso del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura, y Pesca (MAGAP); sus condiciones de solvencia patrimonial; el ser un banco público cuya obligación es enmarcarse en los postulados constitucionales y el Plan Nacional para el buen vivir, respondiendo a las necesidades de los grupos poblacionales que requieren salir de la pobreza y potencializar sus condiciones para contribuir eficientemente al desarrollo del País. (Banco Nacional de Fomento, 2013).

La presente investigación cuenta con seis capítulos estructurados de la siguiente forma:

En el Primer Capítulo, se encuentra el marco Contextual de la Investigación, compuesto por la ubicación y contextualización de la problemática, situación actual del problema, problema de investigación, delimitación del problema, objetivo, justificación, hipótesis y cambios esperados.

El Segundo capítulo, detalla sobre el marco Teórico de la Investigación, el mismo que está compuesto por tres aspectos fundamentales como son la Fundamentación Conceptual, Teórica y Legal.

El Tercer Capítulo, se refiere sobre la Metodología de la Investigación, está compuesto por métodos utilizados en la indagación, edificación en los métodos, marco teórico, acogida en los datos reales, detalle de los datos adquiridos, examen de los resultados, y la elaboración del trabajo investigativo.

El Cuarto Capítulo, comprende sobre el análisis de los efectos de acuerdo a las Hipótesis Investigativos, se encuentra el expresado del supuesto, situación y detalle de los datos reales, confrontación de los datos adquiridos (cantidad, calidad, verificación/disprobación), y desenlace parcial.

El Quinto Capítulo, este capítulo se encontrarán las Conclusiones y Recomendaciones.

Finalmente el Sexto Capítulo, en el que se desarrolla el diseño del plan de capacitación interinstitucional BNF-MAGAP.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

No hay que apagar la luz del otro,
para lograr que brille la nuestra.

Gandhi

1.1. UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

El presente estudio de investigación se realizó en el Banco Nacional de Fomento, Sucursal Quevedo, el mismo que se encuentra ubicado en las en la Av. Siete de Octubre y calle Quinta esquina, a fin de conocer el sistema crediticio y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de los clientes del Banco Nacional de Fomento, durante el período 2013-2014.

La Matriz del Banco Nacional de Fomento (BNF) está ubicado en la Ciudad de Quito, la misma que tiene jurisdicción nacional; cuenta con una red de 153 oficinas en todo el territorio Ecuatoriano, todas con capacidad para realizar las actividades bancarias.

La producción agrícola de mayor énfasis para la producción agrícola es: cacao, palma africana, café, banano, además de una gran variedad de productos de ciclo corto como: arroz, soya, maíz, yuca y diversidad en frutas tropicales.

Actualmente el BNF procura consolidarse como la institución articuladora rural, mediante la provisión de servicios financieros confiables, eficientes, y eficaces, que promueven en el espacio rural el desarrollo socioeconómico de las familias, comunidades, y sectores estratégicos para el país.

Es importante destacar el aporte del Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo al fortalecimiento del sector productivo, al otorgar setecientos veinte créditos agrícolas, es decir un total de cinco millones cien mil dólares Americanos colocados estos entre el año 2013-2014, provocando un impacto socioeconómico positivo, ocupando así los primeros lugares a nivel nacional en colocación de créditos agrícolas.

Como análisis general del problema de investigación es que en el Banco Nacional de Fomento, el desarrollo socioeconómico de los clientes beneficiarios de los créditos otorgados ha ido en aumento, lo cual es una razón de satisfacción como Institución, sin embargo este proceso de crecimiento ha sido muy lento lo cual es motivo del presente estudio.

El Banco Nacional de Fomento impulsa al sector productivo generando impactos medibles dentro de los siguientes ámbitos:

- ❖ Fortalece el sistema económico, social, y solidario teniendo como ejes el cambio de la matriz productiva y la profundización de la inclusión económica.
- ❖ Auspicia la igualdad, la cohesión, y la integración social, y territorial.
- ❖ Contribuye a la construcción/reconstrucción del tejido social y al fortalecimiento de la participación social, haciendo del crédito un instrumento para el ejercicio de los derechos económicos.
- ❖ Apoya a grupos vulnerables.
- ❖ Impulsa actividades económicas que generen trabajos dignos al pleno empleo.
- ❖ Contribuye al desarrollo del encadenamiento productivo entre la micro y pequeña empresa que permita maximizar beneficios y minimizar riesgos.
- ❖ Impulsa el emprendimiento.
- ❖ Promueve el acceso a servicios financieros con un enfoque de mejorar el buen vivir a escala nacional.

1.2. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA

El significativo aporte socioeconómico hacia el desarrollo por medio de los productos y servicios que ofrece el Banco Nacional de Fomento, por la contribución social, tanto para sus clientes como para los usuarios de los servicios, quienes a través de la Institución contribuyen eficazmente al desarrollo a nivel nacional.

En la Provincia de Los Ríos, el Banco Nacional de Fomento juega un rol importante, especialmente en el sector agrícola, teniendo un amplio número de clientes, que constituyen una importante herramienta para el desarrollo económico y social del país.

El Banco Nacional de Fomento, actualmente posee muchas debilidades tanto operativas, financieras, dentro de la estructura organizacional, por lo que, resulta difícil responder a demandas actuales:

Necesidades Operativas

- Los procesos de crédito se tardan en promedio más de 30 días.
- Visión de negocio y modelo de gestión no ajustado a una visión integral económica, social, y de desarrollo.
- Débil monitoreo en el manejo de control, y asignación de créditos.
- Inadecuado nivel de capacitación, por parte de los oficiales de crédito, que afecta en la colocación de créditos.

Necesidad Financiera

- Alto porcentaje de cartera vencida, que influye en la situación financiera del Banco Nacional de Fomento.
- Ausencia de Gestión para captación de recursos.

Dificultades de la funciones del Banco Nacional del Fomento – Quevedo.

- El Banco Nacional de Fomento, no se ajusta a las actuales demandas y comprensión de lo que es desarrollo.
- Bajo nivel de cercanía, y respuesta a la demanda de los sectores a los que debe servir.

1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1. Problema General.

¿Cómo incide la gestión crediticia del área agrícola en la situación socioeconómica de los clientes del Banco Nacional del Fomento Sucursal Quevedo?

1.3.2. Problemas derivados.

- ¿Cómo ha contribuido los créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo en el desarrollo del sector agrícola?

- ¿Cuál fue el impacto en el desarrollo y crecimiento socioeconómico de los clientes del Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo debido a los créditos otorgados?
- ¿De qué manera los clientes del Banco Nacional de Fomento, Sucursal Quevedo, pueden estimular y acelerar el desarrollo socioeconómico?

1.4. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

CAMPO	:	Gestión Crediticia del área agrícola.
ÁREA	:	Desarrollo Socioeconómico.
ASPECTO	:	Incidencia de la gestión crediticia del área agrícola en el desarrollo socioeconómico de los clientes del Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo.
SECTOR	:	Micro empresarial
TIEMPO	:	Periodo 2013-2014
ESPACIO	:	Provincia de Los Ríos, cantón Quevedo.

1.5. JUSTIFICACIÓN

El Banco Nacional de Fomento (BNF), está enfocado para apoyar al sector rural a través de políticas crediticias orientadas al mejoramiento y búsqueda de nuevas formas de producción que fomenten el desarrollo socioeconómico, equitativo, y sostenido de los/as ciudadanos/as.

El Banco Nacional de Fomento orientado a fomentar el desarrollo y mejorar la calidad de vida socioeconómico de los agricultores y de los sectores productivos, manteniendo el compromiso de mantener vigente y activos especialmente a los clientes del sector agrícola.

Es importante destacar que el Banco Nacional de Fomento (BNF) actualmente presenta dificultades de tipo operativo y tecnológica, por lo cual le resulta difícil responder a las demandas actuales con eficiencia.

Sin embargo, ciertas condiciones del BNF, como el hecho de servir ampliamente por ser un banco público cuya obligación es enmarcarse en los postulados constitucionales del Plan Nacional para el Buen Vivir, respondiendo a las necesidades que requieren salir de la pobreza y potencializar condiciones para contribuir eficientemente al desarrollo del país.

El desarrollo de esta investigación permitió detectar los parámetros de incidencia socioeconómica de los Clientes del Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo, permitiendo analizar el crecimiento promovido en el desarrollo del sector con mayor índice de otorgamiento de crédito Agrícola.

1.6. CAMBIOS ESPERADOS CON LA INVESTIGACIÓN

- ✓ Atención al sector productivo, corrigiendo deficiencias con mecanismos adecuados.
- ✓ Toma de decisiones pertinentes en atención a las necesidades del sector productivo y del banco.
- ✓ Fortalecimiento al sector agrícola que contribuyan a cadenas de valor que finalmente aporten a la transformación de la matriz productiva.
- ✓ Capacitación interinstitucional conjuntamente con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura, y Pesca (MAGAP).

- ✓ La posibilidad de trabajar en alianzas interinstitucional con entidades que pueden potencializar los servicios de crédito con la incorporación de tecnología, y conocimiento en el sector agrícola.

1.7. OBJETIVOS

1.7.1. Objetivo General

Evaluar la incidencia de la gestión crediticia del área agrícola en la situación socioeconómica en los clientes del Banco Nacional del Fomento Sucursal Quevedo.

1.7.2. Objetivos Específicos

- Determinar la gestión crediticia desarrollada por el Banco Nacional de Fomento hacia los clientes de la Sucursal Quevedo.
- Identificar los beneficios socioeconómicos de los clientes por los créditos obtenidos del BNF.
- Diseñar un plan interinstitucional de capacitación conjunta entre el BNF con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

El sabio no dice todo lo que piensa, pero siempre piensa todo lo que dice.

Aristóteles.

2.1. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

A continuación se describe los siguientes términos los cuales son considerados importantes en esta investigación.

2.1.1. Activo

Comprenden los bienes materiales y no materiales que se poseen por las entidades para llevar a cabo las actividades operativas. Su característica fundamental es que pueden adoptar forma corpórea y sólo son visibles en el instrumento legal que justifica el derecho a su usufructo (Noa, 2010).

2.1.2. Ahorro

El ahorro es la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo efectuado por una persona, una empresa, etc. Cuando hay ahorro, los ingresos disponibles son mayores a los gastos y se presenta un superávit de dinero. El ahorro es igualmente importante para una persona, la familia o hasta una nación (Alcarria, 2010).

2.1.3. Cliente

Persona que utiliza con asiduidad los servicios de un profesional o empresa, con el objeto de realizar un pedido o compra de un determinado producto o servicio Usualmente, una entidad emplea sus activos para producir bienes o servicios capaces de satisfacer deseos o necesidades de los clientes. Puesto que estos bienes o servicios satisfacen tales deseos o necesidades, los clientes están dispuestos a pagar por ellos y, por tanto, a contribuir a los flujos de efectivo de la entidad (Mora, Montes, & Mejía, 2011).

2.1.4. Crecimiento Económico

El crecimiento económico es la expansión de un país en términos de cantidad, el mismo que se mide con el indicador del Producto Interno Bruto (Villarreal, 2010).

2.1.5. Crédito Bancario

En general las operaciones de crédito que realizan los bancos con los depósitos a la vista de sus clientes, las cuales constituyen para ello el medio para emplear lucrativamente sus fondos disponibles, deben tener una garantía y ser a plazos cortos (Ramos, 2010).

Dentro de los diversos préstamos a corto plazo que realizan los bancos se encuentran los garantizados por prendas, tales como valores mobiliarios o mercancías en depósito.

2.1.6. Desarrollo Socio-económico

Se refiere al desarrollo tanto del capital humano como del capital social. Por tratarse de un proceso el desarrollo involucra un conjunto de actividades que interactúan de manera coordinada dentro de un entorno hacia un determinado objetivo. La naturaleza ambigua del objetivo asociado con el proceso de desarrollo constituye una fuente principal de la complejidad de este concepto (Angulo, 2012).

2.1.7. Desvío del Crédito

Se considera desvío del crédito la utilización de los fondos obtenidos para un mismo objetivo en común, el fin de su procedimiento es la medida general por los usuarios, por un esquema establecido en el desarrollo del presupuesto en los egresos, situados de un lugar y las entradas económicas

que son provocadas por el sistema globalizado en las desfases mediante la dimensión del presupuesto por medio de la asignación en los desvíos que son obtenidos para calificar del remanente de tesorería, por motivo de las asignadas a las actividades de los efectos presupuestario (Martín & Molina, 2010).

2.1.8. Deuda

Son instrumentos emitidos por las empresas que participan en el mercado de valores con el objetivo de obtener financiamiento a largo plazo. Al igual que otros tipos de deuda a largo plazo, habitualmente los recursos que se obtienen por la colocación de obligaciones son usados por la empresa para invertirlos en proyectos originados en el proceso de presupuestos de capital (Villarreal, 2010).

2.1.9. Deuda Vencida

Son deudas u obligaciones que no han sido pagados en la fecha convenida y que el pago no se haya efectuado dentro de un tiempo convenido después a su vencimiento, valores que no se han recuperado oportunamente como: Cartera de Créditos del Activo, que registra el valor de los créditos, cuotas, dividendos, etc., en todas sus modalidades que no hubieran sido cancelados dentro de los 30 o 60 días posteriores a la fecha de su vencimiento (Alcarria, 2010).

2.1.10. Deudor

Persona que recibe el primer capital y comienza como deudor (Escribano, 2011)

2.1.11. Interés Bancario

La tasa de interés se establece como una tasa fija sobre la tasa que tiene como referencia algún indicador del mercado como la tasa del Banco Central del Ecuador. El pago de intereses se hace periódicamente y esta periodicidad puede ser anual, semestral, trimestral o mensual, aunque muchas emisiones de obligaciones pagan intereses trimestralmente (Villarreal, 2010).

2.1.12. Microcrédito

El microcrédito, es un crédito para las personas o a micro empresarios, que necesitan de financiamiento, pero que por sus ingresos (sueldo o ganancias), niveles de ventas y compras para operación de la micro empresa, falta de garantías, solvencia calculada por la empresa que otorga créditos, etc. Es una acción que combina un instrumento de mercado, el que aplicado a la población pobre adquiere una connotación social “el micro crédito o micro financiamiento, entendiéndolo como un crédito pequeño, un préstamo (Ramos, 2010).

2.1.13. Operaciones Bancarias

Los bancos realizan diversas operaciones que son las que caracterizan su gestión. Para concretarlas es necesario completar diversos formularios (Noa, 2010).

2.1.14. Pasivo

Son obligaciones actuales, deudas, en que la empresa incurre en el ejercicio de su actividad. Estas derivan de cualquier transacción o hecho pasado que genere una segura o posible deuda que en un futuro puedan originar la entrega de activos para su cancelación (Alcarria, 2010).

2.1.15. Recursos Financieros

Los recursos financieros (o de cualquier otro tipo) tienen un costo, se usa capital propio, deuda o una combinación de ambos para financiar los desembolsos que se necesitan hacer para llevar a cabo el proyecto, este dinero tiene un costo por el uso de sus recursos a través de dividendos e intereses.

Sin embargo, el costo de los recursos financieros no forma parte de los flujos de efectivo relevantes. Más bien se usa dentro de los métodos de evaluación para comparar los flujos de efectivo que se espera que genere el proyecto contra los desembolsos requeridos para llevarlo a cabo (Villarreal, 2010).

2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Los temas más relevantes que conciernen al presente trabajo, proporciona una explicación acerca de la gestión crediticia del área agrícola y los resultados socioeconómicos en los Clientes del Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo.

El comportamiento en la entrega de créditos Agrícolas ha planteado numerosas hipótesis, las mismas que para su demostración necesitan un análisis de factores tanto de oferta y demanda crediticia. Entre los factores antes señalados se encuentran la capacidad de crédito de los agricultores resultantes de variables micro y macroeconómicas (Briceno, 2010).

La investigación llevada a cabo por Pazmiño, (2011) en el Banco Nacional de Fomento con el tema “La cartera vencida y su incidencia en la rentabilidad del Banco Nacional de Fomento sucursal Ambato durante el período comprendido de enero a diciembre del 2009”; que a lo largo del tiempo ha contribuido con el desarrollo de los pequeños y grandes productores del país, y específicamente en la provincia de Tungurahua.

En los últimos años, su participación en la economía de los sectores productivos se ha incrementado de manera significativa Sin embargo, esto a su vez evidenció un problema que aunque parezca menor, es de gran trascendencia: la debilidad o ausencia de políticas de crédito. Esta problemática conlleva, a un incremento de los índices de morosidad, distorsionándose así la cultura crediticia de los usuarios del banco.

Hacer la propuesta en la asignación de guías dentro de las aplicaciones crediticias que se encuentran en el interior de las normativas particulares, donde se añade un proceso adecuado para la sucursal y sus delegaciones donde están asignadas específicamente en adquirir la supuesta pérdida y sirve para bajar la cartera caducada.

Asimismo se requiere la asignación de otros reglamentos en los recursos crediticios para así alcanzar la responsabilidad puntual de los desembolsos en los usuarios.

Realizar un procedimiento para calificar las oportunidades crediticias donde están situadas los elementos para hallar la credibilidad en recuperar el crédito a través de los usuarios, que certifiquen el pago a la entidad bancaria que se encuentren en el interior de las normativas particulares de la entidad.

El objetivo principal de la investigación de tesis de Alverca, (2011) es tener conocimiento sobre “El Acontecimiento de la Banca Pública en la Productividad Agraria en el Cantón Zamora, transcurso de tiempo 2008 - 2009” con la finalidad de establecer el rango de direccionamiento en el programa de Banca pública en lo financiero situado en el mismo sector.

Se estableció en las entidades económicas de situación legal vigente donde se da prestación de servicios en créditos jurídicos del cantón Zamora - Zamora Chinchipe - Ecuador, permite dar manejo a los cumplimientos de lo establecido específicamente para los que formaron a las entidades de

créditos del sector público. Seguidamente se muestran los resultados: En base al Cantón Zamora constan únicamente una entidad del sector público que incide económicamente a los créditos encaminados a la productividad de la agraria regido por el Banco Nacional de Fomento.

Consta una menor petición de los créditos agrarios en el Cantón Zamora en el transcurso de tiempo 2008-2009, correspondiente a la Banca Pública los procesos efectuados son extensos y las situaciones en muchas ocasiones compuestas, en el transcurso de lo económico se han regido con 8 créditos encaminados a la productividad agraria.

Los bienes que son adquiridos con anticipación son de mayor relevancia y de continuidad de acuerdo al crédito agrícola son destinados a los cultivos de maíz y cacao de acuerdo a los productos: verde plátano, yuca y vegetales asimismo se economizan pero en baja proporción.

El correcto diseño de la banca pública es escaso en asesoría y la continuidad para la otorgación de los créditos encaminados a la productividad y son ocasionados por los conflictos en los procedimientos de la productividad. El 87,5% de los asistentes para solicitar el crédito agrario en el transcurso de tiempo 2008-2009 expresan satisfacción con los efectos adquiridos y que se de factibilidad para dar permiso a una petición igual para aumentar el proceso productivo.

2.2.1. Gestión crediticia

El riesgo de crédito factor inherente dela gestión crediticia es el más antiguo y probablemente el más importante al que se enfrentan las Instituciones Financieras y se puede definir como la “posibilidad de pérdida potencial producto del incumplimiento de la contraparte en una operación que incluye un compromiso de pago” (De la Cruz, 2012).

Dentro del riesgo de crédito las Instituciones Financieras deben tomar en cuenta aspectos como “la existencia de un cuidadoso proceso de concesión de créditos, el mantenimiento de un proceso de administración, medición y seguimiento de los créditos”, pues la aplicación de cada uno de estos controles es de vital importancia dentro de cualquier entidad que ofrezca créditos. Por lo tanto, la calidad del riesgo puede estar determinada tanto por la probabilidad de que se produzca el incumplimiento del contrato, como por la reducción de las garantías.

A su vez, el riesgo de crédito viene determinado por tres principios:

- La pérdida esperada: media anticipada de las pérdidas de la cartera.
- La pérdida no esperada: volatilidad de las pérdidas respecto a la media.
- Capital regulatorio y económico: capital necesario para proteger a la entidad de pérdidas elevadas, superiores a la pérdida esperada (De la Cruz, 2012).

La gestión crediticia se puede apartar en varias fases con las que se relacionan. A pesar del desarrollo para las labores crediticias adecuadas establecidas, son equitativos específicos o próximos para otras mostraciones de créditos, como las de capital en bonificaciones. Cada fase posee lo esencial.

Se inicia con el nacimiento mercantil, incluyendo el contacto para comercializar un examen de inicio del usuario y actividad.

Se determinan al incrementar una habilidad de crédito (o de reglamentos de créditos), como fundamento apartado anticipado o una porción de la misma.

Seguidamente se verifica, otorga y se asimila en la evaluación de los riesgos, en una continuidad de intervalo en las personas de comercialización y de examen de autoridad (aprobando cada persona o en organismo).

Se estima la dimensión y el ánimo de desembolso del deudor, también en el requerimiento asistente y/o calidad de las cauciones, de acuerdo a lo establecido. Los conocimientos es de rapidez entendimiento en el que el usuario tiene las entradas económicas para desembolsar una deuda adquirida y la oportuna intervención es esencial en la formación, ya que no sabemos las situaciones de las personas considerando los vínculos a cancelar, se estima no realizarlo, utilizando todo tipo de trabas o denominados coloquiales “mecidas” o “perro muerto”. Son pocos los funcionarios de los bancos que no tengan una anécdota impresionante que cuente sobre el determinado caso (Belaunde, 2012).

2.2.1.1. Principios de la gestión de crédito

El crédito es un proceso dinámico pero se debe regirse a su objetivo de desarrollo económico, comercial y empresarial. Su efectividad depende de la eficiente administración que se aplique.

La gestión de crédito se puede definir como la decisión de equipar el sistema de crédito con mecanismos de recuperación, de acuerdo a los siguientes principios (Reyes, 2010).

a.- Rentabilidad

Es el adecuado manejo de los recursos previstos, relacionados con implementación de un sistema orientado a obtener utilidades sobre lo invertido.

b.- Objetividad

Comprende la calificación justa y objetiva de las solicitudes de crédito, sin interferencia de credo, pensamiento o prejuicios sociales.

c.- Garantía

Los créditos concedidos deben estar respaldados por las leyes que lo amparan, con el fin de salvaguardar el patrimonio de la entidad financiera.

d.- Función

El sistema crediticio implementado debe ser compatible con la gestión crediticia de la entidad y direccionado a las estrategias de venta de la empresa.

e.- Innovación

Todos los sistemas crediticios pierden vigencia en algún momento, por lo tanto deben ser innovados y revisados de manera constante.

f.- Competitividad

Se definen como las políticas y procedimientos destinados a la atención al cliente para alcanzar posición estratégica en el mercado.

g.- Control

Comprende las acciones de organización y uso de los beneficios mediante auditorías periódicas de la gestión crediticia de la entidad y su posible solución si existiesen problemas.

El control consiste en la determinación de si tal actividad está o no logrando los resultados perseguidos o establecidos en el plan original (Reyes, 2010).

2.2.1.2. Elementos de la gestión del crédito

El primer principio a tener en cuenta es que cuando se realiza un crédito existe un incremento de las partidas del activo circulante y además en la mayoría de los casos un incremento del pasivo circulante, recurriendo muchas veces a necesitar financiación con entidad financiera así sea a corto plazo.

El costo financiero contraído repercute íntegramente, reduciendo los márgenes de beneficios, inmovilizando fondos propios sin la existencia muchas veces de lucro sin compensación financiera.

El segundo principio aplicable es que los saldos pendientes de cobrar afectan a la imagen financiera de la empresa y deteriora los ratios financieros.

El tercer principio se basa en la lenta rentabilidad de la institución, pues existe un período largo de maduración del dinero, contado desde que se dota el dinero hasta que este regresa a la empresa (Brachfield, 2014).

2.2.1.3. Análisis del crédito tradicional

Para medir la exposición al riesgo, muchas Instituciones Financieras han tomado como referencia a las cinco C de crédito.

- a. Carácter.-** Es la solvencia, moral, reputación y disposición del sujeto de crédito para cumplir con sus obligaciones, para lo cual es necesario conocer su historial crediticio. Para la evaluación del carácter se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos: referencias

comerciales, reportes del buró de crédito, verificar demandas judiciales y obtener referencias bancarias.

- b. Capacidad.-** Es la capacidad de pago que tiene el sujeto de crédito y puede conocerse a través de un análisis financiero exhaustivo. Para su evaluación se toma en cuenta la antigüedad, el crecimiento de la empresa, actividades, sucursales, etc.
- c. Capital.-** Son los recursos propios del sujeto de crédito. Mediante el capital podemos conocer sus posibilidades de pago, sus flujos de ingreso y gasto, así como su capacidad de endeudamiento.
- d. Colateral.-** Se refiere a las garantías del crédito en casos de incumplimiento, estos valores dados en garantía deben ser suficientes para que el prestamista recupere la pérdida en la operación.
- e. Condiciones.-** Se refiere a las condiciones económicas del sujeto de crédito, pues en el caso de industrias dependen del ciclo económico, donde se deben analizar aspectos como la posición en la industria, participación en el mercado, precio, productos, tecnología, etc.

Además en el proceso de evaluación del crédito se debe tomar en cuenta el camino de los capitales que se asigna en las Entidades económicas ya que pueden contribuir a:

- Verificar la factibilidad de las normas crediticias en la entidad.
- Se estima adecuadamente la crediticia.
- Establece situaciones de acuerdo a los requerimientos.
- Ejecuta el manejo de acuerdo al deudor (De la Cruz, 2012).

a.- La pérdida esperada

“Es la cantidad de dinero que un banco debe separar de sus utilidades en cantidad de reservas y un ejercicio sano sería revisar periódicamente el nivel de reservas de la cartera crediticia”.

La pérdida esperada se da en función de tres variables:

- a. El monto de la exposición del riesgo de la contraparte (X).
- b. La probabilidad de cumplimiento o impago (P).
- c. La recuperación potencial de las garantías pactadas al inicio de la transacción (R).

$$\text{Pérdida esperada} = P \times X \times (1 - R)$$

b.- La pérdida no esperada

Es el nivel de capital mínimo que debe tener para mantener sus portafolios de crédito. Para calcular la pérdida no esperada en el caso de incumplimiento o no, puede asumirse como binomial la desviación estándar.

$$\sigma = \sqrt{p(1 - p)}$$

Si las tasas de recuperación son constantes, la pérdida no esperada es la siguiente:

$$\sigma = \sqrt{p(1 - p)} * X * (1 - R)$$

2.2.1.4. Gestión administrativa y financiera del crédito

Para que se produzca el correcto desarrollo de la Gestión Administrativa y Financiera es necesario que la misma contribuya en una mejora para la

eficiencia en el seno de la organización al coordinar y controlar además de que es considerada un arte en el mundo de las Finanzas. En definitiva se trata de un proceso para realizar las tareas básicas de una empresa sistemáticamente manejada por talento humano garantizado y en constante desarrollo.

La función de la Gestión Administrativa y Financiera en una empresa se basa básicamente en planear, adquirir y utilizar los fondos de tal forma que se incremente al máximo la eficiencia de las operaciones de la organización, por lo tanto los administradores de las Instituciones Financieras juegan un papel importante porque deben considerar un gran número de fuentes y usos alternativos de fondos al tomar decisiones.

En base a esto es importante que toda organización se lleve a cabo una correcta Gestión Administrativa y Financiera; ya que es la responsable de velar por el equilibrio económico entre los flujos de dinero de la cadena de valor (Cayo, 2013).

2.2.1.5. Objetivos de la Gestión Administrativa y Financiera

Los objetivos de la Gestión Administrativa y Financiera son:

- Garantizar el adecuado uso de los recursos financieros, humanos y materiales dentro de la Institución.
- Lograr el máximo nivel de eficiencia, eficacia de acuerdo a las políticas establecidas en la Empresa.
- Incrementar la utilidad y porcentaje de las inversiones ya sea a corto, mediano y largo plazo (Cayo, 2013).

2.2.1.6. La oferta y demanda de fondos como indicador de gestión crediticia

A pesar de ser una de la más atacada es la más usada como trasfondo teórico de la política monetaria de los gobiernos a través del Banco Central. Este organismo restringe o amplía la masa monetaria según sea la necesidad, para producir un efecto sobre el llamado precio del dinero que no es otra cosa que la tasa de interés vista como instrumento de política macroeconómica. De esta manera, se espera orientar la inversión privada en la economía.

Los conceptos de interés compuesto, interés descontado y cambios en el valor en el valor presentes de los activos como:

$$\mathbf{FV = PV (1+i)^n}$$

Dónde:

PV = Valor Presente

i = Tasa de interés

t = Número de años en el futuro

Interés descontado es el inverso de interés compuesto. Esto significa, que se calcula el valor actual o presente (PV), de una suma por cobrar en una fecha futura. La fórmula es:

$$\mathbf{PV = R/ (1+i)^n}$$

Dónde:

R = Suma a Recibirse

i = Tasa de interés

n = Número de años a la fecha de recepción.

Mientras más elevado sea la tasa de interés, y más grande el número de años, más grande será el valor futuro que el valor presente, y menor el valor presente en comparación con la suma recibida.

El concepto de la preferencia por la liquidez, no es más que una oposición a la visión clásica de la oferta y la demanda del dinero. Este economista sostiene que los dueños de los capitales monetarios necesitan un incentivo para decidirse a renunciar a su liquidez monetaria.

En el fondo la preferencia por la liquidez encierra un factor especulativo, que depende del nivel de la tasa de interés, lo cual no está muy lejos de la visión clásica en cuanto a la fluctuación de ese interés en función del comportamiento de la oferta y la demanda de dinero.

El factor especulativo funciona cuando se prefiere hacer líquidos los bienes físicos para aprovechar la tasa de interés de los títulos valores de los mercados financieros (Jimenez, 2010).

2.2.1.7. El Crédito como factor importante en el desarrollo de la economía agrícola

Con las difíciles condiciones económicas que se presentaron en el país, y sobre todo con la llegada de la dolarización, el mercado del crédito sufrió un cambio drástico, ya que se estabilizó el tipo de cambio, y se dieron muchas facilidades para los solicitantes de crédito en todos los sectores económicos del Ecuador y esto ayudó a reactivar el aparato productivo.

La preocupación de la poca actividad productiva a nivel primario hizo que se realicen estudios de planificación y a su vez el gobierno lanzó planes de crédito dirigido a todos los sectores productivos tales como el denominado “Plan 555”, que se comenzó a aplicar por parte del gobierno desde junio del año 2007, y esto consiste en otorgar un préstamo de 5000 dólares, a 5 años

plazo y con el 5 % de interés para los pequeños productores y otras alternativas más que el gobierno presentaba para incentivar los sectores productivos, ya que en los últimos años se había producido una ruptura entre el sector productivo y el financiero.

Hay que recordar que la base de la economía es el capital financiero. Y es por esto que el gobierno actual no solo aplicó el Plan 555, sino que todo el sector financiero tanto público como privado, están otorgando nuevas 13 líneas de crédito sin muchas complicaciones a la hora de hacerse efectivas y sin mucho trámite ni garantías.

El gobierno preocupado en su afán de reactivar la economía empieza a otorgar líneas de créditos productivas que sirvan para producir mayor cantidad de bienes y servicios y satisfacer las necesidades de mucha gente abandonada en la parte social. En los análisis de otorgamiento de crédito se les da prioridad a los de mediano y largo plazo entre los cuales se considera la compra de maquinarias, equipos para cultivos permanentes y semipermanentes, en cambio los créditos otorgados en el corto plazo no son fuente significativa de crecimiento, y no son atractivos para los agricultores.

El Ecuador básicamente, es un país que se dedica a la agricultura, siendo considerado como agroexportador donde su estructura productiva es primaria y tenemos productos tradicionales de exportación tales como el banano, el cacao, café y azúcar y los que no son tradicionales que también se exportan como las flores, la madera; y los productos para consumo interno tenemos: arroz, trigo y maíz y para uso industrial tenemos la palma africana y el algodón.

Pero el sector agrícola tiene muchos problemas, los cuales los vamos a explicar a continuación: Se da mayor importancia a los cultivos de productos de exportación no se les da importancia a los cultivos de los productos de exportación y se provoca una escasez en el mercado interno y la estructura

productiva está orientada al monocultivo para productos de exportación mientras que no hay posibilidad para un desarrollo independiente. Además las tierras están concentradas en los productores que tienen un mayor capital, ya que ellos se benefician con el acceso al agua en mayor cantidad que los productores pequeños, por eso se sostiene que existe una distribución desigual de la tenencia de las tierras.

La caída de la producción en este sector también se debe a los desastres naturales que hemos tenido finalizando la década de los noventa y desde ahí no se ha podido recuperar su ritmo normal, además la baja demanda del mercado internacional, y la inestabilidad política que existía sumado a la bajos niveles tecnológicos existentes hace que este sector no aporte lo que debería al país y esto lo vemos reflejado en el PIB.

En este sector ha prevalecido la baja productividad y los problemas sociales tales como migración de la gente agricultora a las grandes ciudades por la falta de apoyo por parte de los gobiernos y a la falta de políticas que mejoren los niveles de vida de esta población. Entonces con todos estos antecedentes en el sector agrícola, se debe destacar la importancia en fomentarlo (Alarcón, 2011).

El crédito agrario es un proceso mediante el cual se espera obtener la agricultura adecuada para los materiales económicos requeridos para su efectucción, adecuación, y formación siguiendo en el aumento de la productividad de la utilización de los materiales y el ser humano. El crédito agrario es un mecanismo seleccionado en progreso encaminado en adquirir a los agricultores los materiales económicos absueltos, considerando su condición financiera y en la sociedad para la correcta adecuación de la agricultura y la situación de vida actual.

Se estima una determinación selecta en el cual se permita estar en contacto con los fabricantes con el conocimiento vigente y correcto en la cancelación

de los desembolsos. También las empresas que se les asignan se pondera con el correcto juicio en los conocimientos económicos de cada persona para no aportar en los materiales regidos al fabricante, ya que se depende de lo que se genera de manera específica a “desvío del crédito” en otras labores apartas a lo establecido. Igualmente, el crédito agrario se concentra en las labores de la agricultura, ayudando en la economía las normas agropecuarias de las autoridades y se forman como material factible para adquirir la tecnología respectiva en crecimiento (Lituma & Valdiviezo, 2010).

2.2.1.8. El crecimiento económico

El crecimiento económico se refiere a aumentos en la producción por incrementos en los factores de producción. Pero esto debe entenderse como un cambio lento o gradual pues supone incrementos en la población para abastecer con más fuerza de trabajo y el empleo de más recursos naturales, así como de los “medios de producción producidos” tales como maquinarias y equipos.

Es decir, el crecimiento económico no genera transformaciones socio-culturales substanciales, sino más bien se queda en un equilibrio estático donde no se pone de manifiesto la innovación como principal elemento de desarrollo económico (Rojas, 2014).

2.2.1.9. La Teoría Moderna de Portafolios

El análisis minucioso en las diversidades de los riesgos rige en forma relativa en bajo periodo. En los inicios de los años 1950, Harry M. Markowitz inició con un estudio disciplinado de manera en que los socios se enfoque en los materiales que involucra a su perfil de crecimiento y riesgo. La teoría de Markowitz – así mismo se conoce por las siglas en inglés *modern portfolio theory*, que muestra uno de los fundamentos esenciales del conocimiento en las finanzas vigentes. Mediante a esta teoría, la rentabilidad de un material

de costo es el rango adquirido en la rentabilidad para invertir y adquirir acciones. Sin embargo, como se detalló, en gran cantidad de las situaciones que consta un nivel de efectos adecuados para rendir, esto incluye para todo el capital en un riesgo establecido (Villarreal, 2010).

La habilidad de bajar el riesgo, también alcanzar a excluirlo, se diversifica en los diferentes países donde se involucra la integración de los del portafolio, los activos pertenecientes a los establecimientos de comercialización varias localidades, se afecta a otras finanzas en los programas económico-financiero se comienza en el riesgo que corresponde inclusive en las diversidades, se denomina riesgo de mercado se los puede atribuir a los establecimientos de los riesgos en toda la comercialización de acuerdo que el riesgo se la puede excluir a través de la variación llamada riesgo determinado de las entidades (Betancourt, García, & Lozano, 2013).

Son así mismo para compensar lo efectuado de las pérdidas al colocar capital en varios activos y la rentabilidad de los demás, que ayuda a la hipótesis de que el costo de activos no varía en la equidad de partes.

La frontera eficiente de portafolios según la teoría de Markowitz consiste en especificar la agrupación de portafolios combinados en riesgo – rentabilidad donde se puede adquirir en las variedades y se asignan para la rentabilidad de diversos riesgos otorgados. Mediante este análisis se conforma una frontera eficaz de activos de los riesgos y los negocios desde la comercialización de Colombia (Betancourt, García, & Lozano, 2013).

La MPT indica que se puede diversificar en la efectividad combinada en los materiales para invertir en corta conectividad conjunta para el portafolio, de manera que se disminuya lo reducido posible sin cambiar la factibilidad propuesta; o bien, que se extienda al beneficio deseado sin aumentar el riesgo posible.

El riesgo posee dos mecanismos:

- 1) el riesgo concreto donde es concreta de cada mecanismo.
- 2) el riesgo de mercado que surge de las varianzas en la comercialización de grupo y que inquieta en alta o baja medición a los demás activos.

Componentes naturales de la actividad en el emisor, su rango de deuda o la adquisición de rentabilidad es el mercado de sus actividades como ejemplares las asignaciones de los riesgos en diversidad. En cambio las fuentes que no son de diversidad son componentes de comercialización en inflación, la condición financiera particular es la de tasas de interés.

En base a los componentes presentados de los activos totales. Un capitalista tiene la opción de excluir el riesgo concreto estableciendo un portafolio en diversidad adecuada, sin consagrar sus beneficios propuestos. A pesar, el capitalista no puede bajar la comercialización en el nivel de riesgo encontrado ya que perjudica a los materiales en el interior del portafolio de una manera u otra y en varios niveles (Villarreal, 2010).

Para cumplir el propósito de presentar de manera comparada las formulaciones de Finnetti, Markowits y Roy en lo que se conoce como teoría moderna del portafolio (MPT por sus siglas en inglés), se ha considerado iniciar por delimitar en qué consiste el cuerpo de esta teoría y hacer explícitos los supuestos sobre los cuales se construye (Romero, 2010).

Realizada esta precisión se procede a reseñar los documentos originales de los autores para concluir en destacar lo común y lo diverso de sus planteamientos (Romero, 2010).

2.2.1.10. Delimitación de la teoría moderna de portafolio

La economía financiera surge al involucrar en el análisis económico los activos financieros, considerados en sus dos aspectos distintivos: el carácter intertemporal y la incertidumbre.

De manera que se abren tres campos de estudio sobre los que trabaja la teoría financiera, la valoración de los activos financieros en el contexto de incertidumbre, la forma eficiente de tomar decisiones en el ámbito intertemporal incierto y la organización y regulación eficiente de los mercados financieros.

Para el abordaje de estos tres campos la moderna teoría financiera requiere de un mecanismo optimizador de decisiones y este mecanismo lo aporta la teoría moderna de portafolio. Así, esta puede definirse como un método de determinación de decisiones óptimas sobre activos que comportan incertidumbre. Pero, “este mecanismo guarda silencio frente a cómo se determinan los precios. Sus propiedades estocásticas se dan como dadas” (Romero, 2010).

2.2.1.11. Beneficio propuesto de portafolios

La rentabilidad de un portafolio es meramente el medio propuesto de la factibilidad en los materiales de capitales que lo conforman:

$$E(k_p) = \sum_{i=1}^n (w_i)(E(k_i))$$

Dónde:

E(k_p) = Tasa de rendimiento esperada del portafolio.

w_i = Porción del portafolio invertida en el activo i.

$E(k_i)$ = Rendimiento esperado del i -ésimo activo.

n = Número de activos en el portafolio.

2.2.1.12. Riesgo de crédito

La pérdida crediticia se desconoce en el momento que se concede el crédito. Pero se puede estimar las probabilidades de pérdidas. Se espera dos medidas de riesgo:

- Pérdida crediticia esperada. Es lo que soporta la entidad durante un tiempo, se considera el costo de operación más provisiones.
- Pérdida crediticia inesperada. Se considera el resultado entre la pérdida esperada y el total de pérdidas.

Para mayor entendimiento de lo expuesto se presenta el siguiente gráfico que demuestra las pérdidas crediticias, de igual manera su cobertura (Beraza, Gilsanz, Ahumada, Hoyos, Peña, & Ibáñez, 2015)

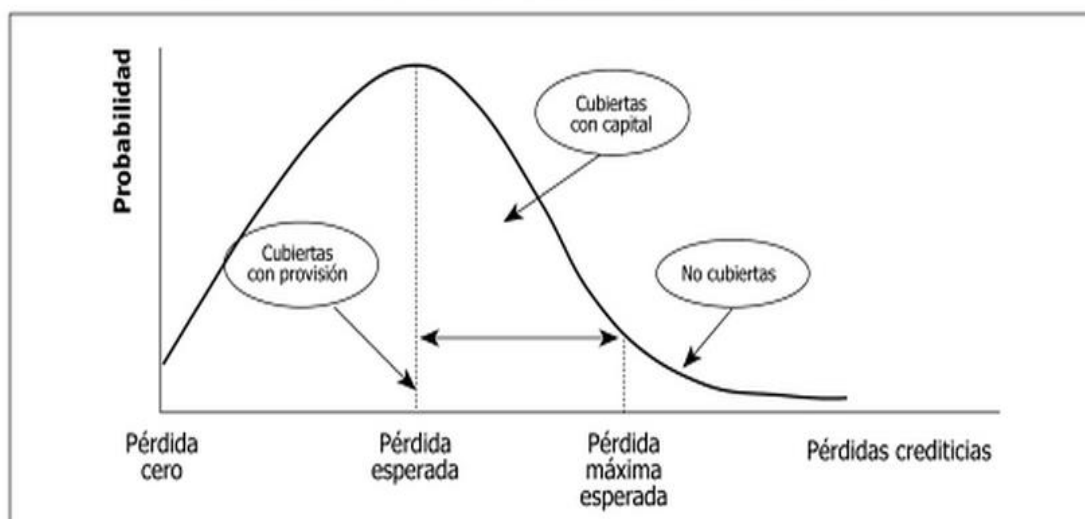


Gráfico 1. Distribución de pérdidas crediticias y su cobertura

Fuente: (Beraza, Gilsanz, Ahumada, Hoyos, Peña, & Ibáñez, 2015)

2.2.2. Desarrollo económico

Es un proceso integral, que sobrelleva a mejoras económicas y sociales, donde los bienes y servicios están a disposición de la sociedad, así como también los grupos prioritarios se integran a las actividades.

Se concibe como desarrollo económico a “la condición de vida de una sociedad donde sus necesidades grupales o individuales están cubiertas y sostenidas en base a los recursos y sistemas vigentes”

El desarrollo económico también está dispuesto en el mejoramiento de la condición de vida, crecimiento económico y bienestar general; estas tres condiciones posibilitan tener una vida dilatada y vigorosa.

Básicamente el desarrollo económico es un concepto muy amplio, que abarca aspectos como el nivel de producción, la educación de la población, esperanza de vida, entre otras. Se incluyen nociones abstractas como: libertad, seguridad social, paz, entre otros.

El desarrollo económico es un proceso de crecimiento económico a largo plazo, entendiendo esto más de un siglo para determinar cambios sustanciales (Sandoval, 2010)

2.2.3. Microcrédito crecimiento y fortalecimiento

El Banco Nacional de Fomento como entidad del sector financiero cuya misión es fomentar el desarrollo social y público. Su actividad se rige mediante la Ley Orgánica, además de sus Estatuto, Reglamentos, y Regulaciones de su política crediticia orientada al desarrollo socioeconómico (BNF, 2011).

Los servicios financieros del Banco Nacional de Fomento (BNF) promueven el desarrollo socioeconómico, a través del crédito mejorando el nivel de vida de los ecuatorianos y con el firme propósito de estimular el desarrollo y mejora sustentable del Ecuador.

El BNF atiende con financiamiento al sector agrícola de forma ágil cubriendo las necesidades crediticias para dinamizar el sector productivo.

La Administración del Banco Nacional de Fomento (BNF) se basa en una planeación estratégica en alianza con el Ministerio de Agricultura, Acuacultura, y Pesca (MAGAP), para promover el cambio de manera efectiva.

2.2.4. Microcréditos Agrícolas Banco Nacional de Fomento

2.2.4.1. Microcrédito Fortalecimiento

Son Créditos enfocados a Microempresarios sea del área urbana y rural. Estos créditos pueden ser de tipo productivos o asociativos.

Características

Estimación	Hasta \$15000
Prórroga	Hasta 5 años
Representación de Pago	Débito a la cuenta Bancaria
Garantía	Prendaria, Quirografario, o Hipotecaria
Forma de Pago	Mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual o al vencimiento
Interés	11.5 % anual
Destino	Maquinarias, activos fijos, capital de trabajo
Beneficios	Para actividades agrícolas, agropecuarias, o agroindustriales de acuerdo al destino del crédito.

Requisitos para Crédito

1. Copia de cédula legible del solicitante, garante, y cónyuges según sea el caso.
2. Copia legible de la papeleta de votación actualizada, del garante, y de sus cónyuges según sea el caso.
3. Copia del comprobante de pago de servicios básicos (luz, agua, teléfono) mínimo de hace 60 días.

Cuando se requiere garantía hipotecaria:

- ✓ Certificado de gravámenes otorgado por el registro de la propiedad (actualizada).
- ✓ Copia del impuesto predial actualizado.
- ✓ Copia del (RUC o RISE del solicitante).
- ✓ Copia de las últimas declaraciones del impuesto a la renta.
- ✓ Título de la propiedad o contrato de arrendamiento del lugar de inversión.
- ✓ Original de la proforma que certifiquen la inversión a realizar (Banco Nacional de Fomento, 2014).

2.2.4.2. Microcréditos Crecimiento

Son créditos que están destinados a Microempresarios del área urbana o rural.

Características

Monto	Hasta \$15000
Plazo	de 5 a 7 años
Forma de Pago	Debito a la Cuenta Bancaria
Garantía	Hipotecaria, Quirografario, Prendaria.
Periodicidad de Pago	Mensual, bimensual, trimestral, semestral, anual o al vencimiento.
Tasa de interés	11.5 % anual
Destino	Activos fijos, capital de trabajo, o maquinarias
Beneficios	Para actividades agrícolas, o agroindustriales de acuerdo al destino del crédito.

Requisitos para Acceder al Crédito

1. Copia legible de la cedula de ciudadanía del solicitante, del garante, y de sus cónyuges según corresponda.
2. Copia legible de la papeleta de votación actualizada, del garante y de sus cónyuges según sea el caso.
3. Copia del comprobante de servicio básico (luz, agua, o teléfono fijo con una antigüedad no mayor a 60 días), tanto para el solicitante como para el garante.

Para el caso de solicitantes que tienen garantía hipotecaria a favor del BNF:

- ✓ Certificado actualizado de gravámenes certificado por el registro de la propiedad.
- ✓ Copia de recibo de pago de impuesto predial (actualizado).
- ✓ Copia RUC o RISE del solicitante.
- ✓ Copia del impuesto predial (actualizado).
- ✓ Copia de la declaración del impuesto a la renta de los último tres meses.
- ✓ Título de la propiedad o contrato de arrendamiento del lugar de inversión.
- ✓ Original de la proforma certificando la inversión a realizar (Banco Nacional de Fomento, 2014).

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Los elementos regidos para fundamentar legalmente la investigación es: La Constitución del Ecuador (2008), sección octava, sobre el sistema financiero en los siguientes articulados:

Art. 308.- Las labores económicas son una prestación de los servicios en el sector público y se puede ejecutar con anticipada autoridad del Estado, bajo las disposiciones legales; se obtendrán mediante el objetivo específico de conservar los almacenes y considerar las necesidades de lo económico para el seguimiento de las finalidades en el progreso de la nación. Las labores económicas se vinculan en medio de la manera eficaz de los

materiales contenidos en las fortalezas de invertir en la producción del país y la adquisición de la sociedad más el ambiente adecuado.

Los funcionarios de las entidades económicas y quienes regulen su patrimonio tienen el compromiso de su sostenibilidad. Se impide la congelación o la adquisición particular de los depósitos en las empresas económicas del sector público o privado.

Art. 309.- El programa económico del país se conforma en los lugares públicos, privados, populares y solidarios, que están en conexión con los materiales públicos. Cada particularidad estará bajo a los reglamentos de las empresas en los manejos concretos y las variedades que se determinan en la conservación de la sostenibilidad, claridad y calidez. Estas empresas están denominadas con autonomía. Los directores de las empresas de manejos tienen el compromiso de administración, civil, y penal en las actividades que se realizan.

Art. 310.- En los lugares económicos tienen como fin la adquisición de los servicios, en la eficiencia, consentimiento y la igualdad en las actividades económicas. Cuando la parte crediticia se asigna de forma exclusiva se pretende aumentar la producción y las competencias de la producción que ayudan a lograr las metas del proyecto de progreso y de los conjuntos con favorecidos en la disminución, con la finalidad de dar seguimiento la integración de las finanzas.

2.3.1. Ley de Instituciones del Sistema Financiero

Título VII, De los Activos y de los Límites de Crédito, de la Ley de instituciones del sistema financiero (2001), señala:

Art. 68.- Las entidades del programa económico de acuerdo con los reglamentos que asigna la Superintendencia, en los resultados de verificar

la calidez de los activos, se efectúan una apreciación continua entre si y se aportan en la provisión que son requeridas para abrigar los riesgos de incobrabilidad o daño en las estimaciones de activos. Se muestran a la Superintendencia de manera y con la continuidad que se establece, en los efectos de tal estimación, se analizará la auditoria externa o la Superintendencia donde puede involucrarse libremente.

Art. 69.- Provisión es una cuenta de evaluación del activo que afecta a los resultados y que se constituye para cubrir eventuales pérdidas por cuentas incobrables o por desvalorización de los activos o de los contingentes.

Art. 70.- El valor de todo préstamo, descuento o cualquier otra obligación cuyo deudor estuviese en mora, será obligatoriamente castigado por la institución del sistema financiero.

Capítulo IV de Central de Riesgos, establece que:

Art. 95.- La Superintendencia de Banco procederá a sancionar a las instituciones financieras que proporcione deliberadamente información falsa o maliciosa, la destitución del funcionario responsable en caso de reincidencia, sin perjuicio de la correspondiente responsabilidad penal.

Capítulo V, De las superintendencias señala:

Art. 30.- El patrimonio de todas maneras y de acuerdo al cumplimiento de las normativas establecidas el Estado observará y certificará para la entidad y lo financiero; se debe prevenir el aumento a las comparticiones de las entradas económicas y dar paso a la ciudadanía con las ventajas de los patrimonios y el progreso.

Art. 63.- El Estado certificará las actividades y contribuciones de la ciudadanía en las equitativas situaciones y ventajas en los productos,

servicios y la exhibición cultural donde se acoge la medición en lo social para que acojan y aporten en las labores de la cultural.

Art. 222.- Son organismos autónomos que administran, finanzas y controlan los hechos del sector público, a favor de las entidades con la finalidad de que las labores financieras y prestaciones de servicios se rijan a las normativas legales vigentes; se establecerán en los departamentos de las labores que se necesiten de un manejo exclusivo o por acción de la Superintendencia.

El Título XII del Sistema Económico, en el Capítulo 1. De Principios Generales establece:

Art. 242.- Las entidades y la correcta actividad de las finanzas dependen de la iniciación de eficacia, solidez, y sostenibilidad para certificar a la ciudadanía una constancia de los derechos y ventajas para ingresar a las labores.

Art. 243.- Las metas estipuladas en las finanzas van de acuerdo al progreso de la sociedad en igualdad, un ambiente sostenible y una participación con democracia. Se conserva la equidad en los funcionamientos de las finanzas de eficiencia y sostenibilidad.

Se aumenta las diversidades productivas enfocadas a ofertar los productos y servicios que cubran las necesidades de los demandantes. Se excluye la pobreza, aumenta la utilidad y se disminuye el desempleo con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los ciudadanos; es competitividad y diversificación la productividad de Ecuador en las comercializadoras extranjeras.

Capítulo 2. De la planificación económica y social

Art. 254.- El programa de la nación determinará las metas estáticas para obtención de las finanzas y la sociedad, se establecerá el progreso en reducido tiempo que se debe llegar de manera centrada y se guiará con actitud de firmeza y obligatoria.

Art. 266.- Tiene como finalidad dar continuidad a proyectos y programas de forestación en base a las disposiciones legales.

Art. 267.- El estado certificará el patrimonio del terreno en la productividad y accionará en la entidad agraria. La entidad pública forma y mantiene la edificación requerida para la productividad agraria.

Art. 268.- Se otorgará factor crediticio al sector agrario en las situaciones respectivas.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

“Cuida tus actos, porque se
convertirán en tu destino”

Gandhi

3.1. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

3.1.1 Diseño de la Investigación

El estudio de esta investigación es de carácter experimental, puesto que se observó las situaciones existentes, es decir, el aporte, surgimiento, estabilidad, crecimiento y desarrollo.

El presente estudio se basó 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.

Los métodos a utilizados fueron: Deductivo, Inductivo, Descriptivo, Propositivo, Analítico, Estadístico.

3.1.2. Método Deductivo

El método deductivo permitió comprobar de manera experimental los aspectos generales del presente trabajo de investigación con el objeto de determinar el impacto socioeconómico generado por los créditos otorgados a los clientes del Banco de Fomento Sucursal Quevedo.

3.1.3. Método Inductivo

Este método permitió obtener conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se trata del método más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales:

- La observación de los hechos
- La clasificación y el estudio de los hechos

- La Derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización.
- Contrastación.

El Método Inductivo permitió deducir a la población sujetos de estudio con apoyo en estimadores cimentados en base a los datos provenientes de muestras recolectadas directamente de los Clientes del Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo, partiendo de la investigación de situaciones concretas, en la que se pudo obtener un análisis de forma empírica y real.

3.1.4. Método Descriptivo

Este método permitió puntualizar los fenómenos y hechos actuales, que permitió identificar el desarrollo social y económico de los cliente del Banco Nacional de Fomento, tomando como referencia los créditos agrícolas otorgados, teniendo como base la recolección y tabulación de datos que fueron analizados e interpretados de forma imparcial.

3.1.5. Método Pronóstico

Se utilizó éste método, ya que sirvió para elaborar una propuesta que contribuirá a la solución del problema de esta investigación

3.1.6. Método Analítico

Este método sirvió para conocer más del objeto de estudio, con lo cual se pudo: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevos métodos de acción que ayudaron y mejoraron la gestión crediticia en el área agrícola del Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo.

3.1.7. Método Estadístico

Con este método se obtuvo la herramienta para saber el tamaño de la población y relacionar la muestra del presente estudio de investigación, como así también permitió determinar el desarrollo socioeconómico de los clientes del Banco Nacional de Fomento, sucursal Quevedo.

3.1.8. La Encuesta

Se realizaron encuesta a los 251 agricultores beneficiarios de microcréditos agrícolas pertenecientes al Cantón Quevedo, y zonas influyentes como lo es Buena Fe, San Carlos, y Mocache, utilizando preguntas que permitieron identificar su incidencia socioeconómica como beneficiario crediticio.

3.2. CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación se efectuó en la Ciudad Quevedo, Provincia de Los Ríos; considerando la incidencia del sistema crediticio y el desarrollo socioeconómico de los beneficiarios de créditos Agrícolas del Banco Nacional de Fomento.

El motivo de enunciar este trabajo de investigación es de gran importancia enfocado en el aporte y contribución al desarrollo productivo que permita maximizar beneficios y minimizar riesgo crediticio en los clientes del Banco Nacional de Fomento de esta Ciudad de Quevedo.

La población en esta investigación está formada por 251 clientes del Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo, beneficiarios con microcréditos agrícolas durante el período 2013-2014, los mismo que fueron encuestados con las preguntas planteadas para lograr los resultados necesarios.

3.3. ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO

La elaboración del marco teórico es de relevante importancia para respaldar el fundamento de este trabajo de investigación y proteger el enfoque teórico y conceptual de investigaciones anteriores, a fin de evadir errores y alienar el proceso de la misma.

Por medio del marco teórico se investigó ampliar contenidos acreditados en la que se narra de forma puntual y así reforzar explicativamente la investigación de campo.

Para conseguir la información se procedió a establecer las variables para de esta forma tener conocimiento profundo sobre el tema de estudio, como es el sistema crediticio y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de los clientes del Banco Nacional de Fomento, partiendo del problema de investigación, que consiste en teorías reales extraídas de fuentes primarias y secundarias y de la organización, como también aplicando un procedimiento para esta investigación

1. Definición de los objetivos propuestos en la investigación
2. Determinación de las hipótesis y sus variables
3. Selección de la población o muestra objeto de estudio
4. Definición de las Técnicas de recolección de información
5. Procesamiento de la información obtenida, análisis posterior y generación de conclusiones y discusiones de los resultados logrados y relación con las hipótesis planteadas.

La Fuentes de recopilación de información secundaria para esta investigación fueron: escritos, folletos, manuales, instructivos, internet, etc.

3.4. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN EMPÍRICA

La recolección de la información se realizó a través de entrevistas y encuestas que permitieron el adecuado análisis en primera instancia se realizó la clasificación, seguido de la tabulación; para consecuentemente obtener la información requerida como también los datos que fueron tomados en cuenta en el cuestionario en el presente estudio.

Posteriormente con los resultados que se recopilaron para desarrollar y concluir con la propuesta Alternativa.

Debido a que la tesis se enmarca directamente en investigar y analizar la incidencia del sistema crediticio en el desarrollo socioeconómico de los clientes del Banco Nacional de Fomento de Quevedo, se pudo obtener información clara, precisa, y concreta, que sirvió para el desarrollo amplio de este trabajo de investigación.

Tomando en consideración la gran afluencia de los clientes especialmente agrícolas que diariamente concurren a la Institución, se ejecutaron las encuestas correspondientes, manteniendo una plática personalizada con cada uno de los clientes seleccionados de esta Ciudad de Quevedo.

3.4.1. Población y Muestra

Población.- Es la totalidad de los elementos, en este trabajo de investigación, la población es de 720 clientes del sector agrícola del Banco Nacional de Fomento, de la Sucursal de Quevedo, considerando también los beneficiarios de créditos otorgados de los sectores influyentes como es: Buena Fe, San Carlos y Mocache.

La Muestra.- Para poder determinar de forma clara y precisa sobre el presente estudio investigativo, se realizó una muestra con la participación de actores directos, cuyas personas encuestadas fueron los 251 agricultores beneficiarios de los créditos agrícolas otorgados por el Banco Nacional de Fomento con el objetivo de recabar la información establecida aplicando la fórmula propuesta por (Sampieri, Collado, & Lucio, 2001).

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

N = Número de elementos de la población

n = Tamaño de la muestra

Z = Límite de certeza y confiabilidad

e = Error permisible

P = Probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

DATOS

n = ¿....?

Z = 95% = 1.96 (Nivel de Confianza)

e = 5% = 0.05 (Margen de Error)

P = 50 % = 0.50

Q= 50 % = 0.50

N = 720 = Población

CÁLCULO DEL TAMAÑO DE UNA MUESTRA POR NIVELES DE CONFIANZA									
Certeza o confianza	95%	94%	93%	92%	91%	90%	80%	62.27%	50%
Z	1.96	1.88	1.81	1.75	1.69	1.65	1.28	1	0.6745
Z ²	3.84	3.53	3.28	3.06	2.86	2.72	1.64	1.00	0.45
Error	5%	6%	7%	8%	9%	10%	20%	37.73%	50%
e	0.05	0.06	0.07	0.08	0.09	0.10	0.20	0.37	0.50
e ²	0.0025	0.0036	0.0049	0.0064	0.0081	0.01	0.04	0.1369	0.25

Fuente: (Sampieri, Collado, & Lucio, 2001)

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (0.50) \cdot (0.50) \cdot 720}{(0.05)^2 (720 - 1) + (1.96)^2 (0.50)(0.50)}$$

$$n = 251$$

3.5. DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

Para esta investigación se obtuvo información de fuentes directas por medio de la encuesta realizada a los clientes beneficiarios de créditos agrícolas del Banco Nacional de Fomento, sucursal Quevedo.

Los Instrumentos planteados para la recolección de información se obtuvieron de métodos aplicados como son: encuestas, entrevistas siendo estas las técnicas de recaudación de información más utilizada, pese a las limitaciones por el sesgo de las personas encuestadas, como también revisión de archivos institucionales que ayudaron a generar información idónea y exacta para concluir con el respectivo análisis.

La información obtenida en las encuestas tomadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento, fueron las necesarias para realizar un análisis, y finalmente realizar la interpretación correspondiente representadas estas en tablas y gráficos para poder acentuar los resultados obtenidos y dar las respectivas conclusiones y recomendaciones finales en esta investigación.

Adicionalmente en la investigación se desarrollaran encuestas debido a que es una de las técnicas de recaudación de información más utilizada, pese a las limitaciones por el sesgo de las personas encuestadas.

3.6. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Los resultados obtenidos según la entrevista directa realizada a los clientes del Banco Nacional de Fomento en la Ciudad de Quevedo, se efectuó tomando en consideración los datos cuantitativos y cualitativos fueron sometidos a su respectivo análisis e interpretación obteniendo resultados efectivos, sirviendo esto para la justificación de la hipótesis, como también ha permitido constituir las conclusiones, recomendaciones, y la preparación de una propuesta alternativa.

Para el análisis y sistematización de la información obtenida de las encuestas realizadas a los clientes del Banco Nacional de Fomento, se utilizó el programa informático que permitió la codificación (Excel), donde se estructuraron cuadros, gráficos circulares, con los diferentes resultados, con lo cual se puede realizar el respectivo análisis.

Dentro del proceso se tomó en consideración: descripción de las características principales de los datos obtenidos, las muestras, tabulaciones, y mediciones que sirvió para el respectivo análisis de los gráficos y llegar a una conclusión final.

3.7. CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE LA INVESTIGACIÓN

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

Sección preliminar o de presentación.

- **Marco Contextual de la Investigación.-** En esta parte se consideró la problemática a investigarse, y se definen los objetivos y los cambios esperados en la investigación.

- **Marco Teórico de la Investigación.-** En este capítulo se recopiló información bibliográfica tomando como referencia autores que han escrito sobre el tema investigado.
- **Metodología de la Investigación.-** En este capítulo se explica sobre las técnicas y métodos considerados para el desarrollo de la investigación.
- **Análisis e Interpretación de los Resultados en Relación con las Hipótesis de Investigación.-** En este capítulo se presentan cuadros, figuras demostrativos con los resultados finales anunciando el respectivo análisis de las hipótesis planteadas.
- **Conclusiones Generales y Recomendaciones.-** En esta parte se presentó criterios sobre los resultados, explicaciones, y sugerencias para futuras investigaciones.
- **Propuesta Alternativa.-** En este capítulo se presenta una propuesta alternativa “Plan interinstitucional de capacitación conjuntamente con el ministerio de agricultura (MAGAP).
- **Sección de Referencias.-** Contiene la consulta de la bibliografía y los anexos

CAPÍTULO IV

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS
RESULTADOS EN RELACIÓN CON LAS
HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN**

Solo hay un bien: el conocimiento.

Solo hay un mal: la ignorancia

Sócrates

4.1. ENUNCIADO DE LA HIPÓTESIS

4.1.1 Hipótesis General

La Gestión crediticia del Banco Nacional de Fomento incide positivamente en el desarrollo socioeconómico de los clientes de la Ciudad de Quevedo.

Variables de la Investigación

Variable Independiente: Gestión Crediticia.

Variable Dependiente: Crecimiento Socioeconómico.

4.2. UBICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA PERTINENTE A LA HIPÓTESIS

Para establecer la incidencia del sistema crediticio en el desarrollo socioeconómico de los clientes del Banco Nacional de Fomento, para los cuales se efectuaron encuestas y entrevistas directamente a los clientes beneficiarios de créditos agrícolas, como también se realizaron las representaciones gráficas y su análisis respectivo.

4.2.1. Gestión crediticia desarrollada por el Banco Nacional de Fomento hacia los clientes de la Sucursal Quevedo

Los resultados de las encuestas aplicadas a los clientes de Quevedo, Buena Fe, San Carlos, y Mocache que acuden al Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo, son descritos a continuación.

1.- ¿Actividad Agrícola a la que se dedica?

Cuadro N. 1. Actividad Agrícola de clientes Banco Nacional de Fomento.

#	Cultivo	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	Cacao	75	30%
2	Palma Africana	52	21%
3	Café	23	9%
4	Cultivo de Maíz	58	23%
5	Banano	28	11%
6	Otros (Arroz, soya, piña)	15	6%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

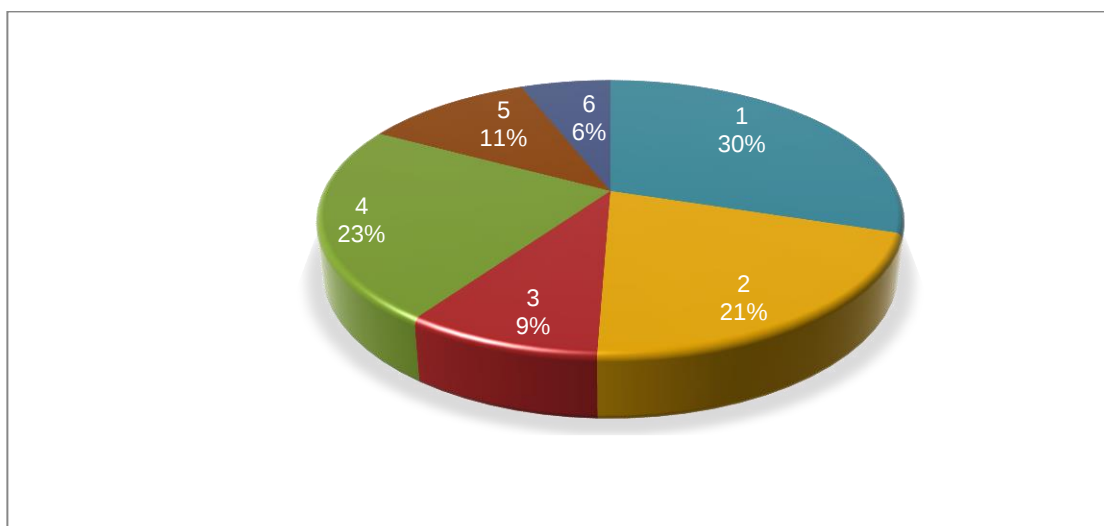


Gráfico N.1. Actividad Agrícola de los Clientes Banco Nacional de Fomento

Como se observa el 30% de los beneficiarios de créditos se dedican o tienen cultivos de Cacao, el 23% al cultivo de Maíz, el 21% a palma africana, el 11% a los cultivos de banano, mientras que el 9% cultivan café, y el 6% otros (cultivos de arroz, soya, piña).

Se entiende que existes 3 categorías relevantes en la que los clientes agrícolas encuestados enfocan sus cultivos: cacao, cultivo de maíz, y palma africana.

2.- ¿Tiempo como cliente del Banco Nacional de Fomento?

Cuadro N. 2. Tiempo como cliente del Banco Nacional de Fomento

#	Años	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	1 - 3	78	31%
2	4 - 7	128	51%
3	8 - 11	26	10%
4	más de 12	19	8%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

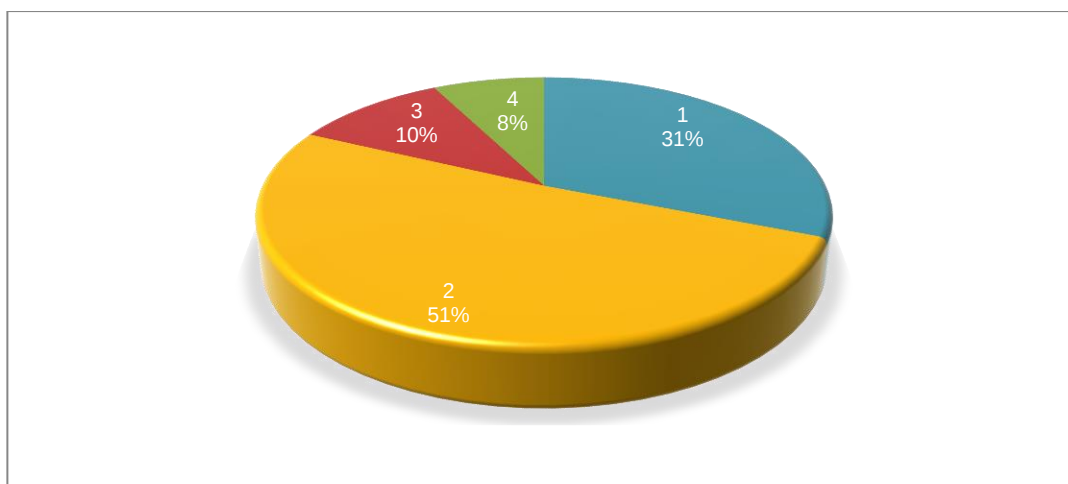


Gráfico N. 2. Tiempo que labora como cliente del Banco Nacional de Fomento.

Según los datos obtenidos muestran que el 31% son clientes que laboran con el Banco Nacional de Fomento (BNF) de 1 a 3 años, el 51% manifestaron que son clientes de 4 a 7 años, el 10% son clientes de 8 a 11 años, y el 8% indicaron que laboran como clientes del BNF por de 12 años.

El mayor porcentaje representado con el 51% son clientes 4 a 7 años, se debió a que en este periodo entro en vigencia la aprobación de los créditos 555 (Monto \$5000, tiempo 5 años, tasa de interés 5%), indicaron que esto provocó un impulso para trabajar con fondos otorgados por el Banco ya que la tasa de interés era baja (5%).

3.- ¿Cómo calificaría Usted el Sistema Crediticio en el Banco Nacional de Fomento (BNF)?

Cuadro N. 3. Calificación de Sistema Crediticio del BNF.

#	Sistema	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	Muy Bueno	72	29%
2	Bueno	129	51%
3	Malo	36	14%
4	Muy Malo	14	6%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

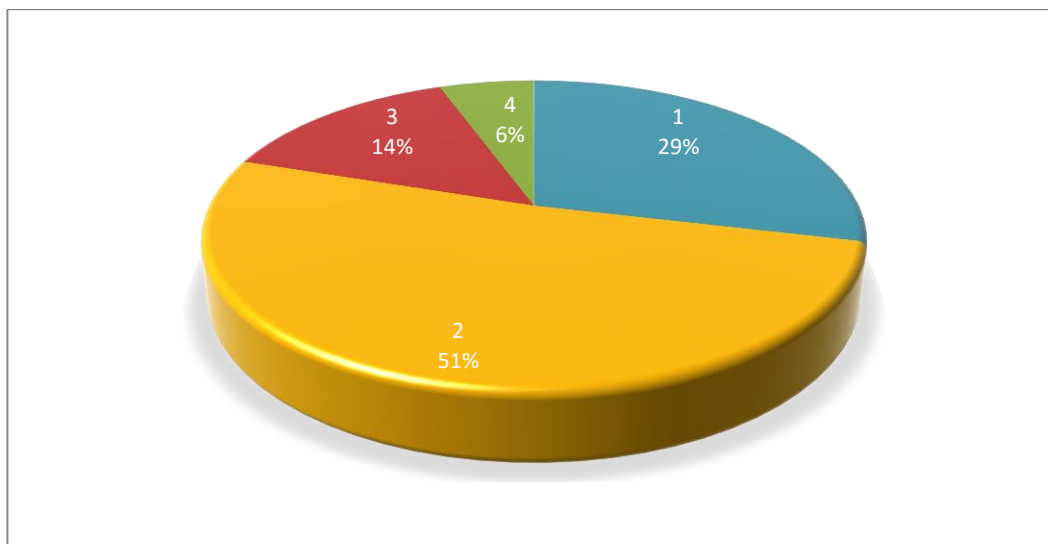


Gráfico N. 3. Calificación de Sistema Crediticio del Banco Nacional de Fomento.

De acuerdo a los datos obtenidos muestran que el 29% de los clientes consideran que el sistema crediticio del Banco Nacional de Fomento es Muy Bueno, el 51% califican como muy bueno, el 14% manifiestan que es Malo, mientras que el 6% dice que el sistema crediticio es muy Malo.

Se entiende que la mayoría de los clientes del Banco Nacional de Fomento califican el sistema crediticio como Bueno.

4.- ¿Considera Usted que el monto aprobado por el Banco Nacional de Fomento fue el adecuado para su inversión agrícola?

Cuadro N. 4. ¿Considera usted que el monto aprobado por el Banco Nacional de Fomento fue el adecuado para su inversión agrícola?

#	Ítem	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	SI	90	36%
2	NO	161	64%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

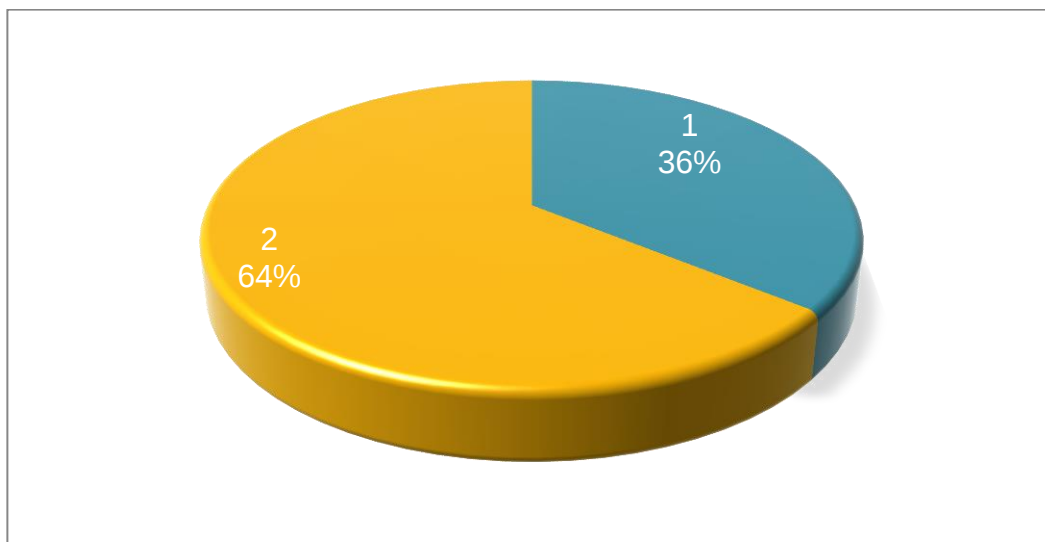


Gráfico N. 4. ¿Considera usted que el monto aprobado por el Banco Nacional de Fomento fue el adecuado para su inversión agrícola?

Conforme se establece el cuadro y gráfico, el 36% de los clientes del Banco Nacional de Fomento consideran que el monto de aprobación fue el adecuado para realizar la inversión agrícola respectiva.

Por lo consiguiente el 64% de los clientes encuestados manifestaron que el monto que les fue otorgado por el Banco no fue el adecuado, indicaron que hubo una reducción en el monto solicitado por ellos en primera instancia.

5.- ¿Cómo calificaría Usted el tiempo de financiamiento del crédito otorgado por el Banco Nacional de Fomento?

Cuadro N. 5. Tiempo de financiamiento

#	Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	Muy Bueno	56	22%
2	Bueno	121	48%
3	Malo	62	25%
4	Muy Malo	12	5%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

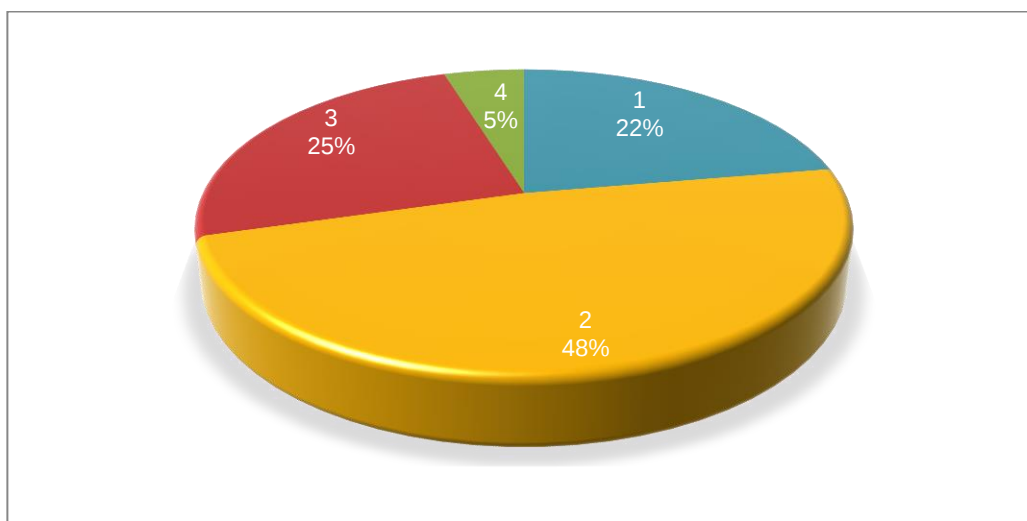


Gráfico N. 5. Tiempo de financiamiento

Se observa que el 22% considera como Muy Bueno el tiempo de financiamiento en su crédito, el 48% bueno, el 25% malo y el 5% muy malo.

6.- Después de haber obtenido el crédito por parte del Banco Nacional de Fomento (BNF), ¿recibe Usted el debido asesoramiento técnico para su cultivo agrícola?

Cuadro N. 6. Asesoramiento técnico para los cultivos por parte del Banco Nacional de Fomento.

#	Asesoramiento	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	SI	21	9%
2	NO	210	91%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

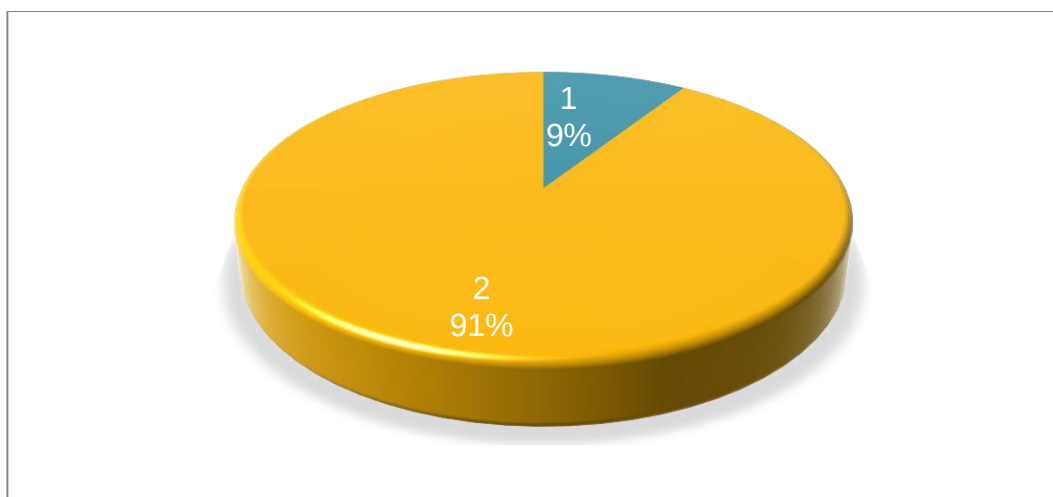


Gráfico N. 6. Asesoramiento técnico para los cultivos por parte del Banco Nacional de Fomento.

Según los resultados obtenidos de la encuesta, muestra que un mínimo porcentual de clientes representado en 9% recibieron el respectivo asesoramiento para los cultivos agrícolas, mientras que el 91% no recibieron el debido asesoramiento en los cultivos destino del crédito otorgado. Lo que demuestra con un alto porcentaje del 91% que el Banco Nacional de Fomento **NO** otorga asesoramiento o guía técnica, después de la entrega del crédito agrícola a los clientes.

7.- ¿De dónde recibe información o asesoramiento técnico para los cultivos?

Cuadro N. 7. Entidades que brindan asesoramiento técnico

#	Entidades	N. Encuetados	Porcentaje (%)
1	Banco Nacional de Fomento	21	8%
2	Asociaciones Agrícolas	24	10%
3	Comerciales Agrícolas	28	11%
4	MAGAP	49	20%
5	Otros (Iniap, instituciones privadas etc.)	18	7%
6	No recibe asesoría	111	44%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

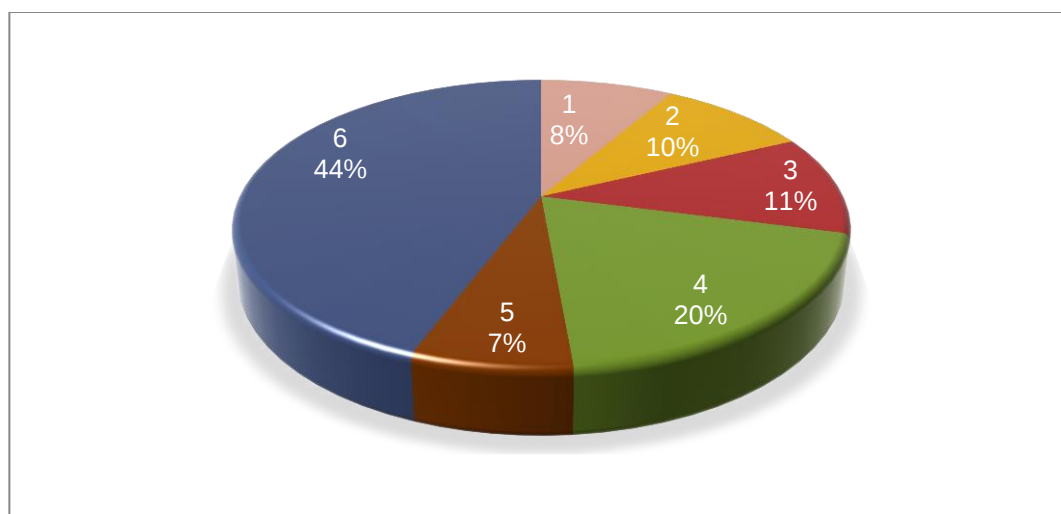


Gráfico N. 7. Entidades que brindan asesoramiento técnico.

Los resultados obtenidos en las encuestas muestran que el 8% recibe asesoramiento por parte del BNF, el 10% de Asociaciones Agrícolas, 11% de Comerciales Agrícolas, 20% de Ministerio de Agricultores, Ganadería, Acuacultura, y Pesca (MAGAP), 7% Otras instituciones, una alta representación del 44% informan que no recibe asesoramiento de ninguna institución.

8.- ¿Qué tema de capacitación cree Usted que necesite llevar a cabo un adecuado proceso agrícola?

Cuadro N. 8. Temas de capacitación

#	Temas	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	Temas sobre Siembra, clima, cosecha)	98	39%
2	Ventas	61	24%
3	Control de Calidad	20	8%
4	Comercialización	55	22%
5	Otros (Finanzas, plan de negocio, etc.)	17	7%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

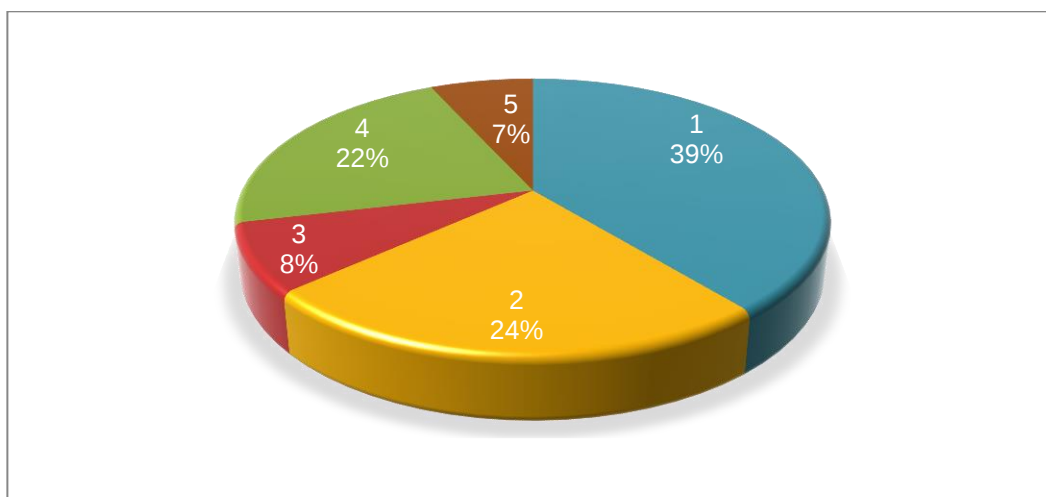


Gráfico N. 8. Temas de capacitación

Los resultados en las encuestas obtenidas muestran que el 39% desean recibir capacitación sobre los procesos agrícolas lo que tiene que ver con la cosecha, clima, el 24% sobre el proceso de ventas, el 8% manifiestan que desean recibir temas referidos a control de calidad, el 22% sobre comercialización, y el 7% indicaron que prefieren otros temas. Los clientes del Banco Nacional de Fomento, sucursal Quevedo, desean se les brinde capacitación continua y permanente para total satisfacción.

4.2.2. Beneficios socioeconómicos de los clientes por los créditos obtenidos del BNF

Los resultados socioeconómicos de las encuestas aplicadas a los clientes de Quevedo, Buena Fe, San Carlos, y Mocache beneficiarios de créditos agrícolas del Banco Nacional de Fomento sucursal Quevedo, son descritos a continuación.

9.- ¿Cuántos créditos le ha otorgado el Banco Nacional de Fomento?

Cuadro N. 9. Número de Créditos otorgados

#	Créditos	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	1 a 2	78	31%
2	3 a 4	128	51%
3	5 a 6	26	10%
4	más de 6	19	8%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

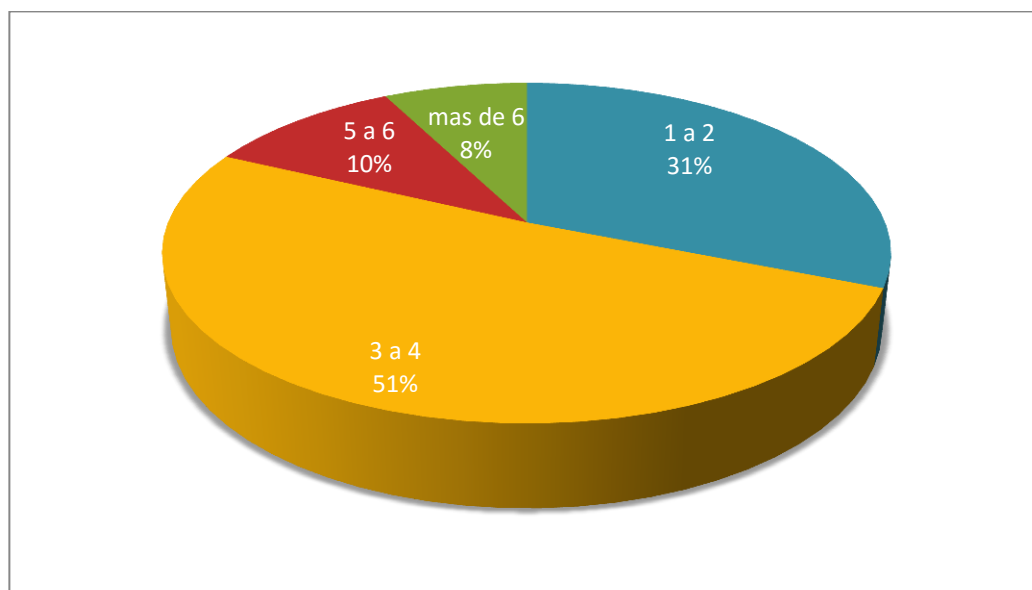


Gráfico N. 9. Número de Créditos otorgados

El 31% de los clientes han obtenido de 1 a 2 créditos agrícolas, el 51% de 3 a 4 créditos, el 10% de 5 a 6 créditos, y el 8% han recibido más de 6 créditos agrícolas por parte del Banco Nacional de Fomento.

10.- ¿Monto de crédito que fue aprobado por el Banco Nacional de Fomento (BNF)?

Cuadro N. 10. Monto de aprobación

#	Monto	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	5.000 a 8.000	26	10%
2	8.000 a 11.000	92	37%
3	11.000 a 14.000	101	40%
4	15.000 en adelante	32	13%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

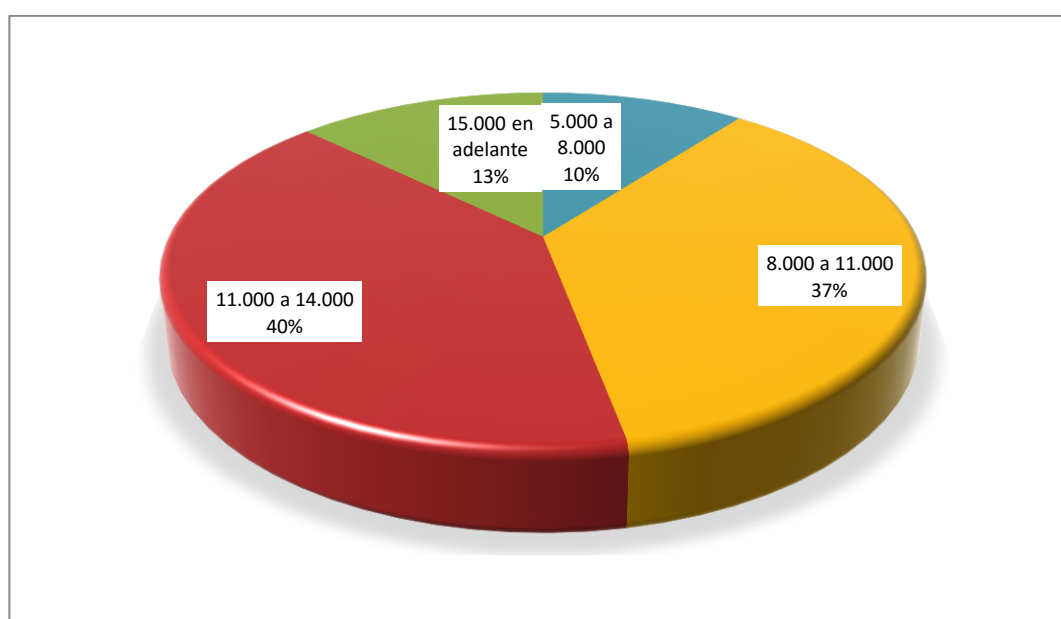


Gráfico N. 10. Monto de aprobación

Los resultados de las encuestas muestran que los montos aprobados a los clientes agrícolas fueron:

De \$5.000 a \$8.000 que representó un 10%, un 37% obtuvieron montos asignados de \$8.000 a \$11.000, con una representación del 40% los que recibieron créditos de \$11.000 a \$14.000, mientras que con una minoría del 13% los que recibieron créditos de \$15.000 en adelante. La mayoría de los beneficiarios de créditos agrícolas del BNF recibieron montos de \$11.000 a \$14.000 con una representación de un 40%, y le sigue los que recibieron créditos con montos de \$8000 a \$11000, representado con un 37%.

11.- ¿Cómo calificaría el crédito del BNF sobre el desarrollo de su situación económica y social?

Cuadro N. 11. Cómo calificaría el crédito del BNF sobre el desarrollo de su situación económica y social.

#	Desarrollo económico	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	Muy Bueno	72	29%
2	Bueno	129	51%
3	Malo	36	14%
4	Muy Malo	14	6%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

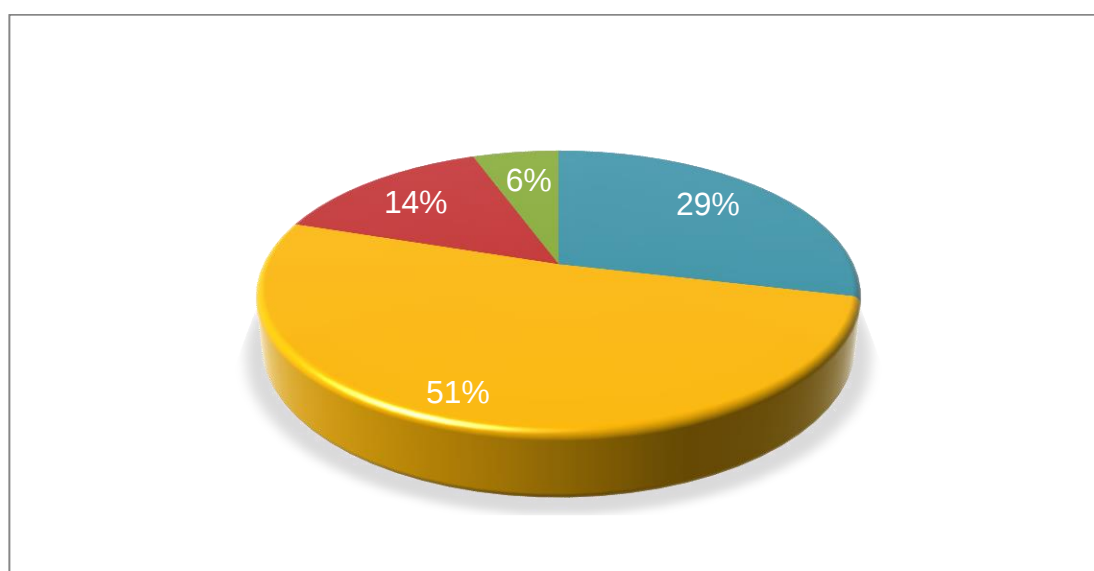


Gráfico N. 11. Cómo calificaría su situación económica

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 29% afirma que su el crédito otorgado por el Banco Nacional de Fomento apporto sobre el desarrollo de la situación económica y social calificado como muy bueno, el 51% califican como Buena, el 14% manifiestan la califican de malo, y el 6% como muy Malo. Esta información obtenida infiere que los clientes tienen una situación económica Buena, representado con un 51%, indican también como información adicional que después de obtener el crédito por parte del BNF hubo mejoras en su situación económica y estilo de vida.

12.- ¿Qué dificultades considera Usted para realizar los pagos oportunos al Banco?

Cuadro N. 12. Causa de no pago oportunos

#	Causas	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	Incremento de costos de producción	57	23%
2	Falta de tecnología	46	18%
3	Problema en la venta de los productos	116	46%
4	Catástrofes Naturales	32	13%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

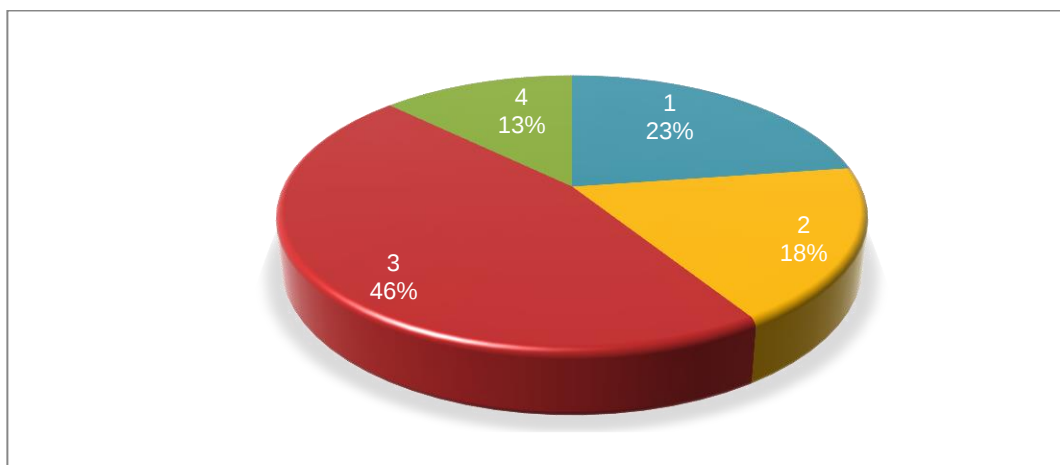


Gráfico N. 12. Causa de no pago oportunos

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 23% ha manifestado que debido al incremento de costos de producción, ha provocado que no puedan realizar los pagos oportunos, por falta de tecnología para el trabajo agrícola un 18%, el valor porcentual más alto como es el 46% representa que por problemas de venta de producto no cancelaron oportunamente, y el 13% manifestaron que por catástrofes naturales no pudieron cancelar los pagos oportunos. Lo que demuestra en representación gráfica según lo manifestado por los clientes encuestados con una representación alta del 46% que no cancelaron sus cuotas oportunas debido a que se presentaron problemas en el mercado y no pudieron vender sus productos agrícolas como lo habían programado.

13. - De manera general, ¿Cómo calificaría su calidad de vida con el crédito adquirido comparando el año 2014 al 2013?

Cuadro N. 13. Cómo calificaría su calidad de vida comparando el año 2014 al 2013

#	Calidad de vida	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	Muy Bueno	56	22%
2	Bueno	121	48%
3	Malo	62	25%
4	Muy Malo	12	5%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

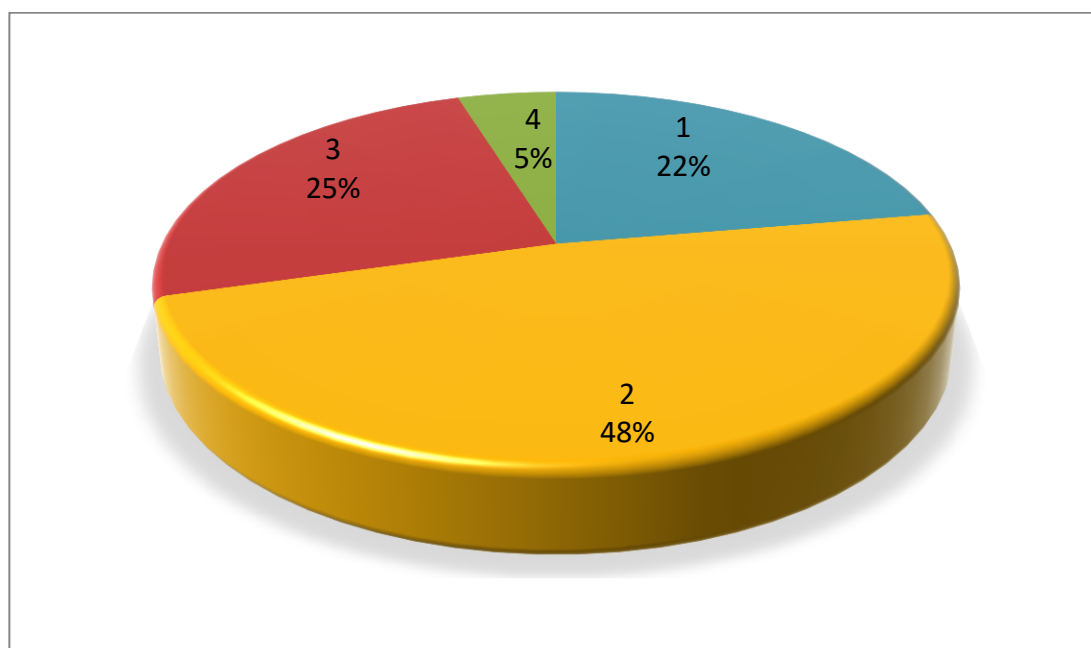


Gráfico N. 13. Cómo calificaría su calidad de vida comparando el año 2014 al 2013

El 22% de los encuestados, calificaron que su estilo o calidad de vida comparando el año 2014 al 2013 fue Muy Buena, el 48% indicaron que su estilo de vida fue Buena, el 25% manifestaron que fue Malo, y el 5% muy Malo.

14.- ¿Siendo Beneficiario de los créditos que otorga el Banco Nacional de Fomento, que mejoras socioeconómicas obtuvo Usted?

Cuadro N. 14. Mejoras socioeconómicas obtenidas

#	Mejoras Socioeconómicas	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	Mejoramiento de vivienda	21	8%
2	Compra de Vivienda	32	13%
3	Adquisición de Vehículo	42	17%
4	Compra de Tierras (Finca)	86	34%
5	Adquisición de Maquinarias Agrícolas	54	22%
6	Otros (viajes, salud, educación)	16	6%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

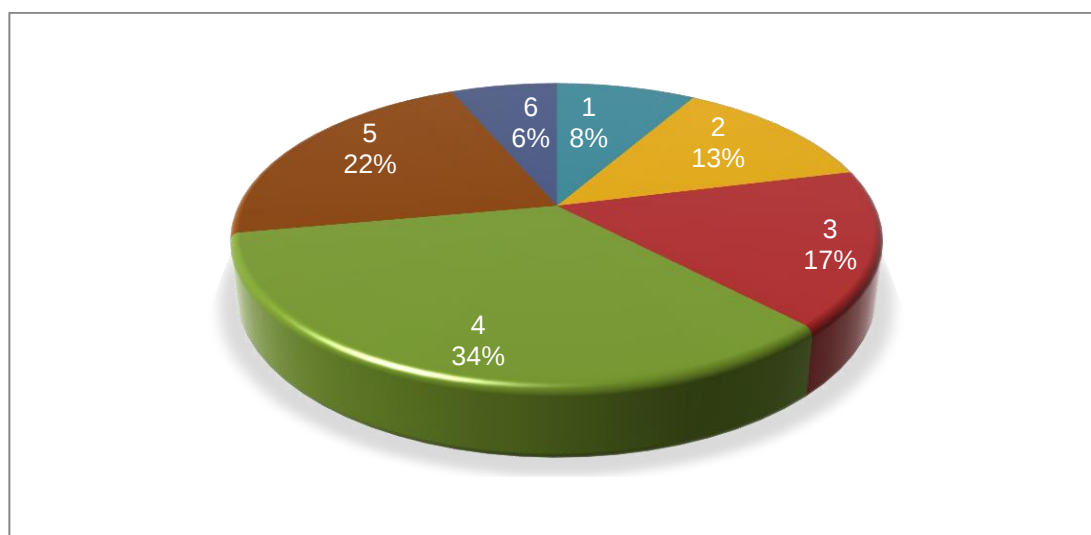


Gráfico N. 14. Mejoras socioeconómicas obtenidas

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 8% ha podido mejorar y adecuar sus viviendas, el 13% su vivienda, el 17% han obtenido vehículo, el 34% han comprado tierras agrícolas (fincas), como así también el 22% han adquirido Maquinarias Agrícolas, y finalmente el 8% en la opción otros (viajes, salud, educación). Los encuestados manifestaron que ha mejorado su nivel socioeconómico, una vez que les otorgaron el crédito pudieron obtener Maquinarias Agrícolas, instrumento importante como ayuda en sus labores agrícolas, obtuvieron vehículos, vivienda, entre otros, lo que significa que los clientes han mejorado su índice socioeconómico.

15.- Con la Producción agrícola obtenida, ¿Cómo calificaría Usted su rentabilidad económica?

Cuadro N. 15. Rentabilidad Económica.

#	Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	Muy Buena	71	28%
2	Buena	127	51%
3	Malo	35	14%
4	Muy Malo	18	7%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

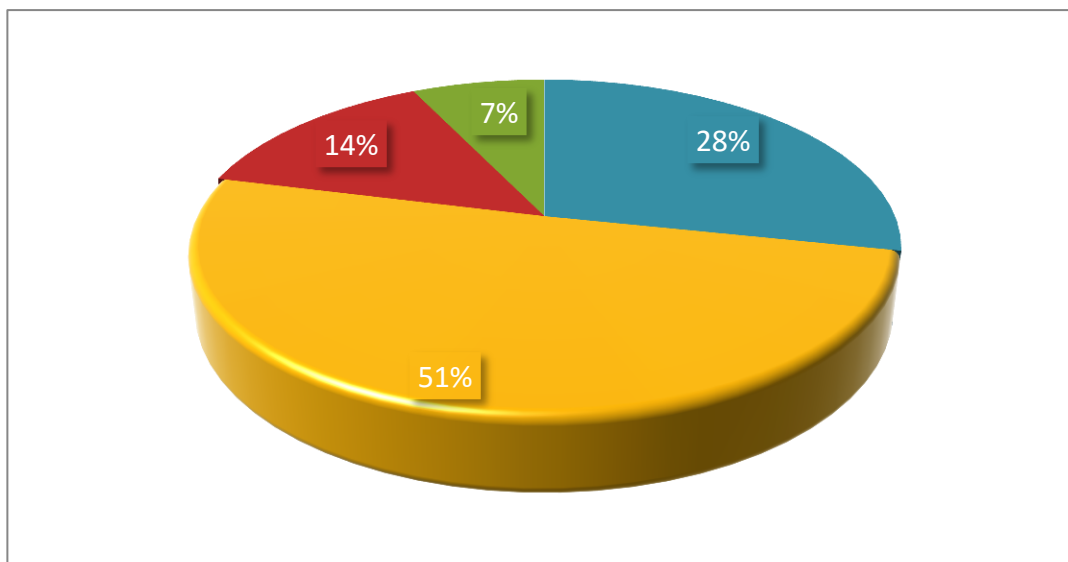


Gráfico N. 15. Rentabilidad Económica.

Según los resultados obtenidos muestran que el 28% han obtenido una rentabilidad calificada como Muy Buena, el 51% obtuvieron una rentabilidad calificada como Buena, el 14% califican su rentabilidad como Mala, y el 7% como Muy Mala.

16.- Con la puesta en marcha de la actividad agrícola ¿Qué nivel de endeudamiento posee Usted en el sistema financiero?

Cuadro N. 16. Nivel de Endeudamiento

#	Endeudamiento	Frecuencia	Porcentaje (%)
1	Alto	88	35%
2	Medio	133	53%
3	Bajo	30	12%
	Total	251	100%

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

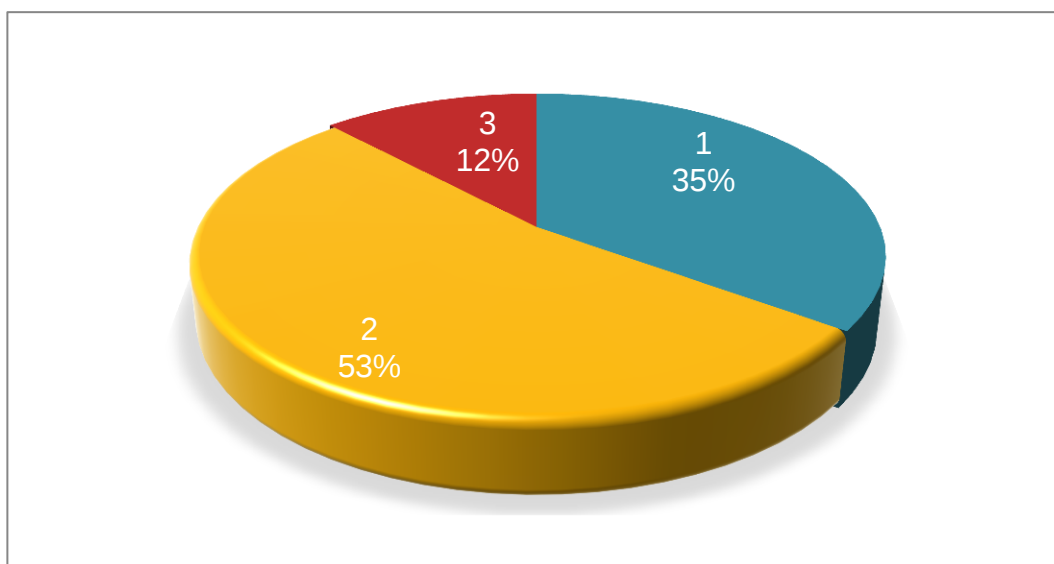


Gráfico N. 16. Nivel de Endeudamiento

Los resultados adquiridos mediante las encuestas realizadas indican que 35% de los clientes poseen un nivel de endeudamiento Alto, el 53% un nivel Medio, y un 12% un nivel Bajo. Los clientes del Banco Nacional de Fomento, con la puesta en marcha de su actividad agrícola la mayor representación que es el 53% de los beneficiarios o clientes tienen un nivel Medio de endeudamiento en el sistema financiero, y le sigue el 35% con un nivel Alto de endeudamiento financiero.

4.3. DISCUSIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA EN RELACIÓN A LA NATURALEZA DE LA HIPÓTESIS

Con la investigación planteada **GESTIÓN CREDITICIA DEL AREA AGRÍCOLA Y SU INCIDENCIA SOCIOECONÓMICA EN LOS CLIENTES DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO SUCURSAL QUEVEDO. PERÍODO 2013-2014.** Se pudo comprobar mediante la información de las encuestas obtenidas a los clientes beneficiarios de microcréditos en el Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo, que el 30% se dedica a la actividad agrícola de siembra de cacao, el 23% siembra de maíz, y el 21% siembra de Palma Africana.

El 51% de los clientes indican que el proceso crediticio en el Banco Nacional de Fomento (BNF), es Bueno y el 29%, la califica como muy buena lo que ha permitido que los clientes decidan tomar como opción principal el BNF en el momento de renovar su crédito agrícola.

Mediante la técnica empleada de la encuesta con un alto porcentaje del 91% los clientes manifiestan que el Banco Nacional de Fomento **NO** otorga asesoramiento o guía técnica, después de la entrega del crédito agrícola a los clientes, que desde el punto de vista de manejo y evitar riesgos crediticios lo deberían realizar, y de esta forma respaldar la inversión.

El 39% desean recibir capacitación sobre los procesos agrícolas lo que tiene que ver con la cosecha, clima, el 24% sobre el proceso de ventas, y el 22% manifiestan que desean recibir capacitación sobre comercialización.

Los datos de las encuestas muestran que el 53% de los clientes poseen un nivel de endeudamiento Medio, el 35% un nivel Alto, y un 12% un nivel Bajo de endeudamiento.

Se pudo determinar que los créditos otorgados contribuyen al desarrollo social y económico en un 51%, cifra interpretada como Buena por parte de los clientes del Banco Nacional de Fomento, lo que, ha provocado un impacto positivo tanto para los clientes como para la institución y quienes la conforman.

En base a la investigación tabulada se constató que los beneficiarios de micro créditos agrícolas, lograron mejoras socioeconómicas representando el 34%, como destino compra de tierras (finca), y el 22% adquirieron Maquinarias agrícolas instrumento para facilitar el trabajo agrícola, como así obtuvieron (vehículos, memoras viviendas, viajes, educación) durante el periodo 2013-2014, logrando mejoras en el estilo de vida de los beneficiarios agrícolas como también mejorando las economías familiares.

4.3.1. Análisis cuantitativo

Como análisis estadístico se ha seleccionado la prueba no paramétrica, Chi Cuadrada, en la que se pudo realizar la comprobación respectiva de la hipótesis general y específica.

Hipótesis

Ha (Hipótesis Alternativa): La Gestión crediticia del área agrícola del Banco Nacional de Fomento, incide positivamente en el desarrollo socioeconómico de los clientes.

Especificación del Estadístico Chi Cuadrada

$$X^2 = \sum \frac{(Fo - Fe)^2}{Fe}$$

Especificaciones de las Regiones de Aceptación y Rechazo

Calculo del Estadístico Chi Cuadrada

Cuadro N. 18. Frecuencias Observadas

CATEGORIA	PREG. 11	PREG. 13	PREG. 15	TOTAL
Muy Bueno	72	56	71	199
Bueno	129	121	127	377
Malo	36	62	35	133
Muy Malo	14	12	18	44
Total	251	251	251	753

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autor

Cuadro. N. 19. Frecuencias Esperadas

CATEGORIA	PREG. 11	PREG.13	PREG.15	TOTAL
Muy Bueno	66.33	66.33	66.33	132.67
Bueno	125.67	125.67	125.67	251.33
Malo	44.33	44.33	44.33	89
Muy Malo	14.67	14.67	14.67	29
TOTAL	251	251	251	502

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

Cuadro. N. 20 Chi Cuadrada

CÁLCULO MANUAL		
FO	FE	$X^2 = \sum \frac{(Fo - Fe)^2}{Fe}$
72	66.33	0.49
56	66.33	1.61
71	66.33	0.33
129	125.67	0.09
121	125.67	0.17
127	125.67	0.01
36	44.33	1.57
62	44.33	7.04
35	44.33	1.96
14	14.67	0.03
12	14.67	0.49
18	14.67	0.76
	TOTAL	14.55

Fuente: Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Autora

Grados de Libertad $(F-1) * (C-1) = (4-1) * (3-1) = 6$

Nivel de significación $\alpha = 0.05$

Nivel de confianza = 95%

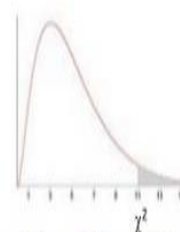
χ^2 calculada = 14.55

χ^2 Tabulada = 12.59

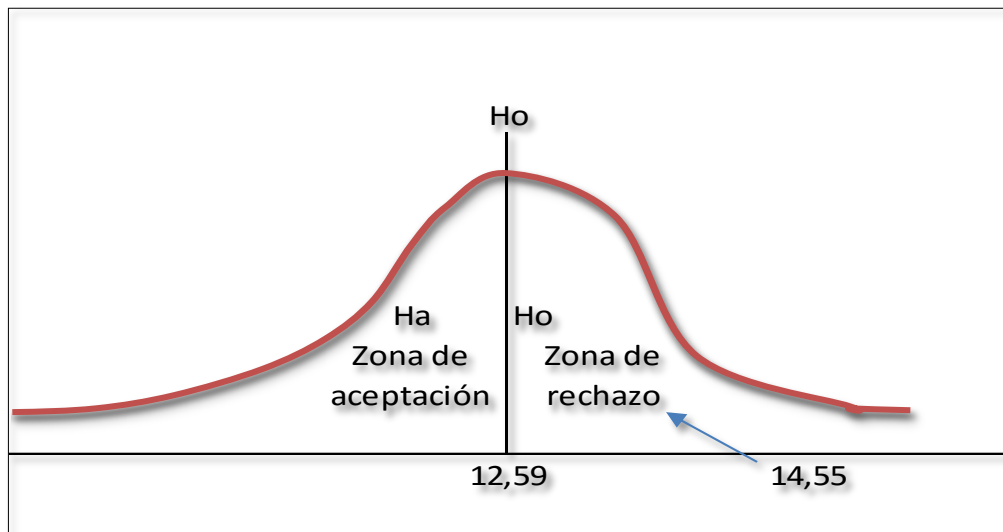
Gráfico N. 18 Chi Cuadrada

edra: Probabilidad y Estadística
uitad Regional Mendoza
V

Tabla D.7: VALORES CRÍTICOS DE LA DISTRIBUCIÓN JI CUADRADA



	0,001	0,005	0,01	0,02	0,025	0,03	0,04	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	
g.d.l																g.d.l
1	10,828	7,879	6,635	5,412	5,024	4,709	4,218	3,841	2,706	2,072	1,642	1,323	1,074	0,873	0,708	1
2	13,816	10,597	9,210	7,824	7,378	7,013	6,438	5,991	4,605	3,794	3,219	2,773	2,408	2,100	1,833	2
3	16,266	12,838	11,345	9,837	9,348	8,947	8,311	7,815	6,251	5,317	4,642	4,108	3,665	3,283	2,946	3
4	18,467	14,860	13,277	11,668	11,143	10,712	10,026	9,488	7,779	6,745	5,989	5,385	4,878	4,438	4,045	4
5	20,515	16,750	15,086	13,388	12,833	12,375	11,644	11,070	9,236	8,115	7,289	6,626	6,064	5,573	5,132	5
6	22,458	18,548	16,812	15,033	14,449	13,968	13,198	12,592	10,645	9,446	8,558	7,841	7,231	6,695	6,211	6
7	24,322	20,278	18,475	16,622	16,013	15,509	14,703	14,067	12,017	10,748	9,803	9,037	8,383	7,806	7,283	7
8	26,124	21,955	20,090	18,168	17,535	17,010	16,171	15,507	13,362	12,027	11,030	10,219	9,524	8,909	8,351	8
9	27,877	23,589	21,666	19,679	19,023	18,480	17,608	16,919	14,684	13,288	12,242	11,389	10,656	10,006	9,414	9
10	29,588	25,188	23,209	21,161	20,483	19,922	19,021	18,307	15,987	14,534	13,442	12,549	11,781	11,097	10,473	10
11	31,264	26,757	24,725	22,618	21,920	21,342	20,412	19,675	17,275	15,767	14,631	13,701	12,899	12,184	11,530	11



Elaborado por: Autora

GI = 6, según tabla 12.59; si es mayor que el tabulado rechazo H_0

GI = 6, según tabla 12.59; si es menor que el tabulado acepto H_0

Decisión: Como se puede observar el valor de la chi cuadrada calculada es mayor que el tabulado, por lo que, acepto la alternativa alternativa es decir: La Gestión crediticia del área agrícola del Banco Nacional de Fomento, incide positivamente en el desarrollo socioeconómico de los clientes.

4.3.2 Análisis cualitativo

Para la elaboración del análisis cualitativo de la información referente al tema sobre el sistema crediticio del Banco Nacional de Fomento, se acudió a la información documental, la misma que se utilizó para examinar el proceso de concesión de créditos de esta institución Bancaria tomada para este estudio.

El proceso de concesión crediticia es cumplido con normalidad, efectuando así paso a paso de la cadena de crédito, este proceso se enfoca en seis etapas: **solicitud de crédito, promoción, evaluación y validación**

comercial, procesamiento, aprobación, desembolso, y recuperación de cartera.

La etapa inicial consiste en ingresar la solicitud de crédito del cliente al sistema crediticio en la que se debe registrar datos personales generales, dirección de domicilio y del negocio, balances, referencias comerciales y personales, una vez completa la información el sistema aleatoriamente asigna el número de operación crediticia y el oficial de crédito, el cual se encargara de seguir con las siguientes etapas y evaluaciones respectivas.

La etapa de promoción es directa responsabilidad del oficial de crédito, que a más tardar y según datos de la bitácora su hora de salida de la sucursal es a partir de las 11:00 am, con la autorización de la gerencia, los mismos que se dirigen a realizar la respectiva inspección y análisis de los clientes en el respectivo lugar está planificada la inversión

En la etapa de evaluación y validación comercial, consiste en que el oficial de crédito muestra la planificación donde consta el formulario de evaluación crediticia donde se verifica el desarrollo de la información obtenida del negocio con la finalidad de determinar si es o no sujeto de crédito, esta es la etapa clave en el proceso de concesión del crédito.

En la etapa de procesamiento, se lleva a cabo como previo al desembolso, esta etapa no es realizada por el oficial de crédito, es el área operativa a través del Delegado Operativo que le corresponde el despacho del crédito que debe ser en 72 horas, una vez que ya este procesado operativamente se encuentra listo para pasar a la bandeja de la siguiente etapa.

Los microcréditos con montos de \$1000 a \$ 3000 USD, son aprobados internamente en la sucursal en un plazo de 72 horas. Los microcréditos de \$4000 a \$ 15.000 USD son revisados con una pre aprobación por el Comité de crédito interno en la sucursal, Integrado por el Gerente y el oficial de

crédito, los mismos que considerando el resultado teniendo como base la evaluación del crédito y el informe previo emitido por el oficial crediticio, luego se envía el trámite a la Matriz en la Ciudad de Quito para la aprobación final.

La etapa de Aprobación en la concesión de créditos, lo realiza el Gerente de la Sucursal, para lo cual el oficial de crédito emitirá la calificación respectiva en la que deberá registrarse la autorización del Gerente. Esta calificación constituye la resolución del crédito, para luego enviar vía sistema a la fábrica de crédito (Matriz Quito), los mismos que son encargados de aprobar el ckeck list y devolver el trámite a la sucursal emisora del trámite crediticio.

La etapa del desembolso del crédito es responsabilidad del responsable del Departamento de Cartera y Desembolso, que es la encargada de realizar la acreditación directamente a una cuenta de ahorro o corriente que el cliente debe mantener activa en el Banco Fomento, en casos especiales y a criterio del Gerente de la Sucursal se podrá hacer entregas en cheque de Gerencia a nombre del proveedor estos casos es para créditos solicitados para canales de Riego.

La etapa de recuperación es de única responsabilidad del oficial de crédito, lo cual debe imprimir a diario un reporte de cartera por vencer y cartera vencida y realizar por medio de llamada telefónica la respectiva cobranza.

4.3.3. Comprobación y/o disprobación de la hipótesis

El planteamiento de la hipótesis según la comprobación y/o disprobación se la realizó comprobando el planteamiento de la hipótesis según los resultados obtenidos de la encuesta a los clientes.

Hipótesis General

- ❖ El sistema crediticio del Banco Nacional de Fomento, incide positivamente en el desarrollo socioeconómico de los clientes del Banco Nacional de Fomento en la Ciudad de Quevedo.

En la investigación de campo realizada a los clientes del Banco Nacional de Fomento se pudo confirmar el cumplimiento de la hipótesis general planteada, según las encuestas realizadas se comprobó que los clientes del Banco Fomento, consideran en un 51% como bueno el sistema crediticio actualmente.

Según la información obtenida se constató que los beneficiarios de los micro créditos agrícolas, lograron mejoras socioeconómicas representando el 34%, como destino compra de tierras (finca), y el 22% adquirieron Maquinarias agrícolas instrumento para facilitar el trabajo agrícola, como así obtuvieron (vehículos, memoras viviendas, viajes, educación) durante el periodo 2013-2014, logrando mejoras en el estilo de vida de los beneficiarios agrícolas como también mejorando las economías familiares.

Según los resultados obtenidos se acepta la hipótesis pues el 28% han obtenido una rentabilidad calificada como Muy Buena, el 51% obtuvieron una rentabilidad calificada como Buena, el 14% califican su rentabilidad como Mala, y el 7% como Muy Mala.

4.4. CONCLUSIÓN PARCIAL

La investigación realizada permite obtener la siguiente conclusión parcial:

- ✓ La actividad agrícola que predomina en los clientes encuestados del Banco Nacional de Fomento (BNF) es el cultivo de cacao, seguido de cultivo de maíz y palma africana.

- ✓ La calificación del sistema crediticio del Banco Nacional de Fomento (BNF), fue señalada como Buena.
- ✓ Consideran que el monto aprobado por el Banco Nacional de Fomento no fue el adecuado para su inversión agrícola.
- ✓ Los clientes del Banco Nacional de Fomento manifiestan que después de obtener el crédito no reciben asesoramiento técnico para los cultivos por parte del Banco, como también indican que desearían recibir capacitación especialmente en asesoría técnica para los cultivos y evitar el riesgo crediticio.
- ✓ La mayoría de los clientes después de obtener el crédito en el Banco Nacional de Fomento, han mejorado sus niveles socioeconómicos (nivel de vida, rentabilidad, adquisición de tierras agrícolas, etc.)

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES GENERALES Y
RECOMENDACIONES

Quién todo lo desea no quiere nada
en realidad, y nada consigue.

HEGEL

5.1. CONCLUSIONES

A través del desarrollo de la investigación desarrollada se ha determinado las siguientes conclusiones:

- ❖ La institución crediticia Banco Nacional del Fomento (BNF), cuenta con un sistema de gestión crediticia considerado por los clientes y el público inadecuado, debiendo fortalecer y agilizar los procedimientos en el que no se vincule la situación política por ser una entidad del estado.
- ❖ Se pudo verificar que el proceso de concesión crediticia del Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo es considerado bueno por el sector de clientes que percibieron este servicio, sin embargo no es suficiente para el tamaño del sector en la ciudad y sus zonas de influencia.
- ❖ La estructura de servicio que brinda el Banco Nacional del Fomento es amplia, por ser Quevedo una zona de tipo agrícola, la institución (BNF) no ha observado la dificultades de este sector, siendo tratados como el sector comercial, por tanto se debe hacer planteamientos puntuales para favorecer al sector agrícola en los momentos de crisis por las dificultades ambientales con acceso a capacitación permanente.
- ❖ Con el plan de capacitación institucional los clientes del Banco Nacional del Fomento contarán con espacios para el dialogo y el fortalecimiento en el manejo del negocio, con esto se plantea disminuir la tasa de no pago y los indicadores de la institución.

5.2. RECOMENDACIONES

En función al procesamiento y análisis en el desarrollo del presente trabajo investigativo, se emiten las siguientes recomendaciones:

- ❖ Se debe mantener el actual proceso de concesión de créditos, proponiendo que lo realicen de una forma más eficaz y eficiente, para que haya un alto índice de confianza en los clientes, esto se conseguirá con reuniones periódicas entre la Gerencia y los oficiales de crédito.
- ❖ Se deben programar planes de capacitación para favorecer el desarrollo socioeconómico de los clientes del Banco enfocados en: procesos agrícolas, ventas, comercialización, control de calidad, mercadeo, va a permitir que el desarrollo socioeconómico se reactive, sea perdurable en el tiempo, y se podrá prevenir el riesgo crediticio.
- ❖ Se debe potenciar el desarrollo social, dando oportunidad a microempresarios agrícolas e implantar un programa agrícola enfocado en emprendimiento, lo que permitirá acelerar el desarrollo social sostenible y sustentable.
- ❖ Aplicación del Plan interinstitucional de capacitación conjuntamente con el Ministerio de Agricultura (MAGAP), para el trabajo sea conjuntamente con oficiales de crédito del Banco, y funcionarios del MAGAP, de esta manera impartir conocimientos sobre técnicas y el correcto manejo de las unidades productivas, lo cual también evitará el riesgo crediticio.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA ALTERNATIVA

“Loco es aquel que, haciendo siempre lo mismo, espera resultados distintos”

Albert Einstein

6.1. TÍTULO DE LA PROPUESTA

Plan Interinstitucional de capacitación técnica y empresarial a clientes del Banco Nacional de Fomento.

6.2. JUSTIFICACIÓN

El Banco Nacional de Fomento está enfocado a apoyar al sector rural a través de políticas crediticias orientadas al mejoramiento y búsqueda de nuevas formas de producción que fomenten el desarrollo socioeconómico, equitativo, y sostenido a los clientes de la microempresa que permita maximizar su beneficio y minimizar riesgos.

En nuestro país actualmente no se está dando la importancia adecuada a las actividades que realizan los microempresarios, más aun en lo concerniente a otorgar capacitación, que podría crearse como una cultura que pase a formar parte del crecimiento en los sectores productivos, que facilitaría el debido uso de los recursos, mejor si se trata de vinculaciones con ayuda del Ministerio de Agricultura (MAGAP) como ente de promoción interinstitucional.

La idea clave es que al otorgar la capacitación, esta sirva como una herramienta para la mejora de las actividades diarias del microempresario, lo que se puede lograr a través de un programa práctico y con una metodología participativa, los cuales buscan que el microempresario vaya proyectando concepto a través de sus propias experiencias.

La presente propuesta tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de los microempresarios agrícolas, en el desarrollo económico y social, para aquellos los clientes o beneficiarios recibirán capacitación por parte de oficiales agrícola asignados por el Ministerio de Agricultura en conjunto con los oficiales de crédito del Banco.

6.3. FUNDAMENTACIÓN

- A. Ley de Desarrollo Agrícola
- B. Código Orgánico Monetario y Financiero, Superintendencias de Bancos.
- C. Documentos Normativos-Administrativos Banco Nacional de Fomento (manuales, guías o catálogos)
- D. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

6.4. OBJETIVOS

6.4.1. Objetivo General

Diseñar un plan Interinstitucional de capacitación técnica y empresarial a clientes del Banco Nacional de Fomento (BNF).

6.4.2. Objetivos Específicos

- Proponer un plan interinstitucional BNF-MAGAP de capacitación técnica y empresarial a los microcréditos agrícolas otorgados.
- Socializar la propuesta ante directivos y empleados de la entidad

6.5. IMPORTANCIA

El impulso y aplicación de la presente propuesta “Plan Interinstitucional de capacitación técnica y empresarial va enfocado a los clientes del Banco Nacional de Fomento, de la ciudad de Quevedo, como así también de las

zonas de influencia como lo son: Buena Fe, San Carlos, y Mocache, lo cual será de mucha importancia ya que se busca que los microempresarios especialmente agrícola contribuyan al desarrollo del encadenamiento productivo que permita maximizar beneficios y minimizar el riesgo crediticio y garantizar la sostenibilidad del sistema económico y social.

La capacitación, va a permitir que los clientes o beneficiarios tengan un enfoque amplio y estén aptos para la ejecución de su inversión pero con fundamento y sostenibilidad. La capacitación a otorgar estará enfocada en la teoría y en la práctica y de esta forma el desempeño de las actividades esté dentro de una línea organizacional.

En la actualidad la capacitación es de gran importancia en todos los campos especialmente si se trata de otorgar un capital y que este sea invertido o distribuido de la manera adecuada con el objetivo de aportar a la economía y dinamizar la producción, logrando que el crédito se convierta en un instrumento para el ejercicio de los derechos económicos.

Las Alianzas estratégicas con entes gubernamentales como es el Ministerio de Agricultura (MAGAP), que servirá de apoyo para el Banco Nacional de Fomento (BNF), por cuanto facilitara acceso a recurso humano al otorgar capacitación constante a los clientes beneficiarios de microcrédito con respecto a la línea agrícola es decir que los créditos que se otorguen tendrán asistencia técnica, y controles agrícolas que aportaran cadena de valor y finalmente beneficiaran al sector económico y social.

6.6. UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA

La presente propuesta de trabajo de investigación se realizó en la Ciudad de Quevedo, Provincia de Los Ríos, en las instalaciones del Banco Nacional de Fomento. Sector Financiero (Bancario).

6.7. FACTIBILIDAD

La propuesta de diseñar un plan Interinstitucional de capacitación técnica y empresarial, otorgados por el Banco Nacional de Fomento (BNF), conjuntamente con el Ministerio de Agricultura, es factible tomando en consideración aspectos: económicos, sociales y administrativos, porque se cuenta con el respaldo y apoyo de la Ing. Luisa Tobar, Gerente BNF, sucursal Quevedo, para acceder a recopilación de información como también con el Ing. Carlos Emilio Vélez, Director de Proyectos Agrícolas del Ministerio de Agricultura (MAGAP) en la provincia de los Ríos.

El diseño de este plan es viable ejecutarlo, ya que se logra buscar un equilibrio en procesos técnicos con enfoque empresarial, ausente actualmente en los clientes beneficiarios de microcréditos agrícolas, adicionalmente que cuentan con la disposición de recibir asesoramientos continuos tal cual informaron en las encuestas realizadas.

6.8. PLAN DE TRABAJO

El diseño de un plan Interinstitucional de capacitación técnica y empresarial, a los beneficiarios de micro créditos agrícolas otorgados por el Banco Nacional de Fomento (BNF), trabajando conjuntamente con el Ministerio de Agricultura (MAGAP).

Este Plan a realizar servirá para generar nuevas oportunidades de desarrollo socioeconómico, mediante capacitaciones enfocadas y relacionadas con: Procesos Agrícolas, Ventas, y Comercialización. Esta puesta en marcha se la ejecutará tomando en consideración que esta institución no tiene dentro de su programa una planificación que esté vinculado con este planteamiento a realizar.

6.8.1. Actividades

A continuación estarán las actividades para el diseño del plan Interinstitucional de capacitación técnica y empresarial, otorgado por el Banco Nacional de Fomento (BNF), en alianza conjuntamente con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

6.8.2. Capacitación

La Capacitación en cuanto a la teoría será otorgada por los oficiales de crédito del banco, mientras que con referencia a la práctica lo brindará el recurso humano del Ministerio de Agricultura (MAGAP), en las propias unidades de producción agrícola de los clientes, de esta manera se pondrá en práctica las técnicas y teorías con la práctica directa.

El oficial de crédito será el encargado de contactar a los beneficiarios de los microcréditos agrícolas según datos extraídos como información interna del Banco.

Dentro del enfoque en los temas como parte de la capacitación a impartir serán los que obtuvieron mayor índice porcentual dentro de las encuestas, tomándoles en consideración como petición de los clientes.

PROCESOS AGRÍCOLAS

Los subtemas a tratar según el esquema de los procesos agrícola serán:

- Adaptación de acuerdo con los factores Biológicos y climáticos del suelo
- El sembrío
- El Riego

- Sistemas de Cultivo
- Sanidad, controles y manejos
- Cosecha y Pos cosecha

VENTAS

Como parte del componente de Ventas, se ha planificado mencionar las siguientes etapas de mucha importancia para los participantes (clientes BNF)

- Procesos de venta
- Tipos y clasificación de venta
- Técnicas de venta
- Ventas y estrategias comerciales
- Venta en el sistema agrícola
- Precio, Producto, Plaza y Promoción

COMERCIALIZACIÓN

En la planificación sobre los temas en la capacitación de comercialización serán los siguientes:

- Canales de Distribución Comerciales
- Micro comercialización, y Macro comercialización
- Sistemas de Comercialización
- Segmento de Mercado
- Comercialización y Mercadeo
- Comercialización, Planificación, y Estrategias

6.9. ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	2016												
	ENERO		FEBRERO			MARZO				ABRIL			
	14	21	14	21	28	4	11	18	25	7	14	21	28
Reuniones con funcionarios BNF													
Reuniones con dirigentes agrícolas													
Reuniones con agricultores recibir ideas y propuestas													
Visita a las asociaciones agrícolas													
Reunión con el Gerente del BNF													
Diseño del plan de capacitación y monitoreo, análisis y planteamiento													
Entrega del instructivo a la Gerencia del BNF													

6.10. RECURSOS (administrativo, financiero, tecnológico)

Recurso administrativo

Este recurso es adecuado debido a que va a permite analizar, evaluar y tomar en administración los enfoques otorgados a este trabajo de investigación, para poder incorporar el esquema de la propuesta planteada, utilizando metodologías de inclusión, alcance, productividad, y fortalecer el impulso socioeconómico.

Recurso financiero

El recurso financiero como es el capital o dinero que otorga el Banco Nacional de Fomento a los solicitantes, que se deciden a formar parte como clientes en la concesión de crédito, debe ser para uso exclusivamente de la inversión propuesta inicialmente.

La propuesta planteada que se trata de capacitar y realizar seguimientos constantes y continuos a la inversión efectuada, va a provocar que se genere mayor visualización y proyección en la mente del cliente que según datos obtenidos existe gran desvío de capital, evitando el riesgo crediticio y aumento de la productividad.

Recurso tecnológico

El Banco Nacional de Fomento cuenta con muchas debilidades tecnológicas entre ellas: poca optimización de la tecnología de información, débil administración de proceso y agilidad en tiempos de respuesta, por lo que se hace necesario que exista una intervención inmediata de técnicos de campo o actualización de software.

Presupuesto

Como presupuesto a considerar dentro del desarrollo del Plan Interinstitucional de capacitación técnica y empresarial, otorgado por el Banco Nacional de Fomento (BNF), en alianza conjuntamente con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), es el siguiente:

CONCEPTO	VALOR
Capacitación Procesos Agrícolas (teoría-practica 2horas)	\$ 800
Capacitación Ventas (teoría-practica 2horas)	\$ 800
Capacitación Comercialización (teoría-practica 2horas)	\$ 800
Fertilizantes y abonos orgánicos	\$ 700
Herramientas trabajos agrícolas	\$ 200
Break para los asistentes	\$ 500
Útiles para la capacitación (carpetas, lapiceros, impresiones)	\$ 200
TOTAL	\$4000

6.11. IMPACTO

El impacto que va a generar el programa planteado para el desarrollo socioeconómico sustentable mediante capacitación técnica y empresarial impartida permitirá que el beneficiario de los microcréditos agrícolas tenga un mejor enfoque, lo cual se verá reflejado en:

- Mejor productividad y competitividad en beneficio de los clientes.
- Contribuir con el sistema económico y social, aportando a la política económica
- Generación de empleo directo e indirecto.
- Aseguramiento en la calidad y bienestar de vida en las familias.

6.12. EVALUACIÓN

La evaluación se la llevara a cabo iniciando con la ejecución, y tomando como referencia el cumplimiento de metas, innovaciones, y reformas; expectativas estas que fueron sugeridas por los agricultores y asociaciones agrícolas en vinculación dentro del desarrollo de este trabajo de investigación.

La propuesta del desarrollo socioeconómico mediante capacitación continua, permitirá realizar la evaluación al cliente en las visitas realizadas por el oficial de crédito y observar que el microempresario va a mejorar su situación de trabajo obteniendo estos resultados:

- Administra adecuadamente su microempresa
- Crecimiento de su negocio, debido al aumento de las ventas y generando empleo.
- Aumento de su nivel patrimonial
- El destino del crédito otorgado lo cumpla
- Cumpla puntualmente con su obligación de pago crediticio
- Proyecta un diagnostico comercial y financiero de su negocio.

6.13. INSTRUCTIVO DE FUNCIONAMIENTO

Considerando la finalidad de esta propuesta planteada se pone en conocimiento del Banco Nacional de Fomento, el siguiente instructivo para el programa de desarrollo socioeconómico, a través de capacitación y control a los microempresarios agrícolas.

BENEFICIARIOS

Serán Beneficiarios los clientes solicitantes de microcréditos agrícolas en el Banco Nacional de Fomento (BNF), Sucursal Quevedo, como también los clientes que han sido beneficiarios de microcréditos agrícolas de los sectores influyentes esto es: Buena, San Carlos, y Mocache.

CAPACITACIONES

Las Capacitaciones serán impartidas por los asesores agrícolas del Ministerio de Agricultura, en fusión con los oficiales de créditos del Banco, en las fincas con las unidades de producción agrícola directa, para detectar las debilidades que cuenta y aplicar teoría-práctica.

Como incentivo a los agricultores se propone, que por la constancia a la planificación propuesta se seleccione a 3 clientes agrícolas, y se aplique una reestructuración del crédito para capital de fortalecimiento productivo y continuar otorgando la capacitación y el seguimiento respectivo.

CONTENIDO DE LA CAPACITACIÓN

Módulo 01 Tema	Sub-tema	Finalidad
PROCESOS AGRICOLAS	• Adaptación de acuerdo a los factores Biológicos y climáticos del suelo • Ventas • El Riesgo • Sistema de cultivo • Sanidad, controles y manejo • Cosecha y pos cosecha.	Contribuir al desarrollo productivo y mejoras en los procesos de adaptación agrícola, para generar cultivos planificados y obtener mayor Rentabilidad.

Módulo 02 Tema	Sub-tema	Finalidad
VENTAS	• Procesos de ventas • Tipos y clasificación de ventas • Técnicas de ventas • Ventas y estrategias comerciales. • Precio, Producto, Plaza y Promoción	Brindar un esquema de proyección en ventas con técnicas viables para la participación idónea en el mercado.

Módulo 03 Tema	Sub-tema	Finalidad
COMERCIALIZACIÓN	• Canales de Distribución Comerciales • Micro y Macro comercialización • Sistema de Comercialización • Segmento de Mercado • Comercialización, Planificación y Estrategias.	Lograr que los agricultores clientes del Banco Nacional de Fomento obtengan herramientas y canales de distribución comercial enfocados en planificación y estrategias adecuadas que dinamicen la política económica.

BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón, J. (2011). *El crédito del sector agrícolas en el período 2009 - 2010*. Guayaquil - Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Alcarria, J. (2010). *Contabilidad Financiera*. Publicacions de la Universitat Jaume. ISBN 9788469118092.
- Alverca, G. (2011). *La incidencia de la Banca Pública en la producción agrícola en el cantón Zamora, período 2008 - 2009*. Loja - Ecuador: Universidad Técnica Particular de Loja.
- Angulo, C. (2012). *Elaboración de un Texto de Desarrollo Socio Económico*. UNAC - PERÚ. Recuperado el 01 de 04 de 2015, de unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/IF_AGOSTO_2012/IF_ANGULO%20RODRIGUEZ_FCA/TEXTO.pdf
- Bahí, A. (2012). Causas y Efectos de la Crisis Hipotecaria Subprime.
- Banco Nacional de Fomento. (2013). Planeación Estratégica 2013-2017. *Transformación hacia el Banco de Desarrollo Rural*, 5.
- Banco Nacional de Fomento. (05 de 05 de 2014). *Microcredito Crecimiento*: www.bnf.fin.ec. Recuperado el 08 de 10 de 2015, de www.bnf.fin.ec: https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=370&Itemid=314&lang=es
- Banco Nacional de Fomento. (15 de 05 de 2014). *Microcredito Fortalecimiento*: www.bnf.fin.ec. Recuperado el 08 de 10 de 20015, de www.bnf.fin.ec: https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=370&Itemid=314&lang=es
- Banco Nacional de Fomento, F. D. (Julio de 2012). www.bnf.fin.ec. Recuperado el 03 de Junio de 2015

- Belaunde, G. (2012). *El proceso crediticio: una mirada panorámica*. Perú: Gestión. pe.
- Beraza, A., Gilsanz, A., Ahumada, R., Hoyos, J., Peña, M., & Ibáñez, J. S. (2015). *Gestión de entidades financieras. Un enfoque práctico de la gestión bancaria actual*. Primera edición. Madrid, España: Business a Marketing School.
- Betancourt, K., García, C. M., & Lozano, V. (2013). *Teoría de Markowitz con metodología EWMA para la toma de decisión de cómo invertir su dinero*. Recuperado el abril de 2015, de Una Galicia Moderna - Revista Atlántica de Economía: unagaliciamoderna.com/eawp/coldata/upload/Vol1_2013_teoría_Markowitz.pdf
- BNF. (2011). *Base legal: bnf web site*. Recuperado el 12 de octubre de 2015, de [bnf web site: https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_joomdoc&view=documents&path=ley-de-transparencia%2Fa-estructura-organica-funcional&Itemid=335&lang=es](https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_joomdoc&view=documents&path=ley-de-transparencia%2Fa-estructura-organica-funcional&Itemid=335&lang=es)
- Brachfield, P. (12 de diciembre de 2014). *La gestión del crédito comercial: perebrachfield web site*. Recuperado el 13 de octubre de 2015, de [perebrachfield web site: http://www.perebrachfield.com/el-blog-de-morosologia/riesgo-de-credito/la-gestion-del-credito-comercial](http://www.perebrachfield.com/el-blog-de-morosologia/riesgo-de-credito/la-gestion-del-credito-comercial)
- Briceno, J. (2010). *Formas y Fuentes de financiamiento*.
- Cayo, F. (2013). *Gestión administrativa y financiera del área crediticia del Banco Nacional de Fomento, sucursal*. Latacunga - Ecuador: Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
- De la Cruz, M. (2012). *“Análisis Y Evaluación Del Riesgo Crediticio En La Cooperativa De Ahorro Y Crédito Indígena Sac En Los Años 2010-2011, Utilizando El Método De Basilea Ii Y Diseño De Un Manual De Políticas Y Procesos Para Mejorar La Gestión Del Riesgocrediticio De*

La Ins. Latacunga - Ecuador: Escuela Politécnica del Ejército. Carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría.

Escribano, G. (2011). *Gestion Financiera*. Publicaciones Universidad de España ISBN 978-84-9732-866-1.

Jimenez, F. (2010). *Crecimiento Económico, Enfoques y Modelos*. Peru: Editado en la Pontifica Universidad Catolica del Perú, Departamento de Economía.

Keynes, J. M. (2005 Primera Reimpresión). *La Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Fondo de Cultura Económica de Argentina S.A. - ISBN.

Lituma, G., & Valdiviezo, C. (2010). *Analisis del crédito agropecuario y su incidencia en el desarrollo socioeconomico del cantón Pindal, provincia de Loja*. Loja - Ecuador: Universidad Nacional de Loja.

Lomoro, R. (2013). Crisis Hipotecaria Subprime.

Martín, F., & Molina, A. B. (2010). *Tratamiento presupuestario en los cambios de destino de financiación afectada a proyectos locales*. Recuperado el abril de 2015, de auditoriapublica.com/hemeroteca/201004_50_101.pdf

Mora, G., Montes, C., & Mejía, E. (2011). *Contabilidad Internacional y Responsabilidad Social de las Organizaciones*. Colombia, Grupo de Investigación en Contaduría Internacional Comparada: eumed.net/libros/2011b/949/ - ISBN-13: 978-84-694-2972-3.

Noa, A. (2010). *La Información contable para las estrategias empresariales: un instrumento para la innovación*. Edición Electrónica ISBN: 9788469380482.

Pazmiño, D. (2011). *La cartera vencida y su incidencia en la rentabilidad del Banco Nacional de Fomento Ambato durante el periodo comprendido de enero a diciembre del 2009*. Ambato - Ecuador: Pontifica Universidad Católica del Ecuador .

- Ramos, A. (2010). *Las Microfinanzas estudio de caso: Caja de ahorros de la ciudad de Oaxaca de Juárez*. México: Texto completo en eumed.net/libros/2007c/314.
- Reyes, B. (enero de 2010). *Principios de la gestión de créditos: creditosycobranzasdinero web site*. Recuperado el 13 de octubre de 2015, de [reditosycobranzasdinero web site](http://reditosycobranzasdinero.web.site): <http://creditosycobranzasdinero.blogspot.com/2010/01/principiosgestiondecreditos.html>
- Rojas, S. (2014). *Los créditos del sistema financiero y su incidencia en la producción del sector agropecuario de la costa ecuatoriana 2006 - 2012*. Guayaquil - Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Romero, C. (2010). La teoría moderna de portafolio. Un ensayo sobre sus formulaciones originales y sus repercusiones contemporáneas. *Odeón, núm. 5, septiembre enero. En Redalyc. Sistema de información Científica. Red de Revistas Científicas de América, el Caribe, España y Portugal*, 103-118.
- Sampieri, R., Collado, C., & Lucio, P. (2001). *Metodología de la investigación. Segunda edición*. México: Trillas.
- Sandoval, M. (2010). *El microcrédito y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del sector microempresarial en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura*. Ibarra: Universidad Técnica del Norte. Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas. Escuela de Contabilidad Superior y Auditoría - Economía.
- Villarreal, J. D. (2010). *Administración financiera II*. ISBN-13: 978-84-691-6192-0 disponible también en: eumed.net/libros-gratis/2008b/418/.

ANEXOS

Anexo 1. Solicitud a la empresa



Quevedo 05 de Enero del 2015

Ing.

Luisa Tobar Castro

Gerente (e)

Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo

Me encuentro realizando una Maestría en la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, y tengo que cumplir con la elaboración de un Proyecto de Tesis, cuyo tema planteado es **“GESTION CREDITICIA DEL AREA AGRÍCOLA Y SU INCIDENCIA SOCIECONÓMICA EN LOS CLIENTES DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO SUCURSAL QUEVEDO, PERÍODO 2013-2014, PROPUESTA ALTERNATIVA”**, en virtud de lo antes mencionado solicito a Usted, me conceda autorización para efectuar dicha investigación en esta Sucursal.

Por la favorable atención que se sirva brindar a la presente petición, reciba mis agradecimientos.

Atentamente.

Econ. Odalis Ramírez Pettao

CI #120506091-4

Anexo 2. Carta de aceptación de la empresa



Quevedo 09 de Enero del 2015

Econ. Odalis Ramírez Pettao

Oficinista Bancario

Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo

De mis consideraciones

En atención a su comunicación presentada con fecha 05 de Enero del 2015, en la que solicita se le autorice realizar su trabajo de investigación para la Tesis de su Maestría con el tema **“GESTION CREDITICIA DEL AREA AGRÍCOLA Y SU INCIDENCIA SOCIECONÓMICA EN LOS CLIENTES DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO SUCURSAL QUEVEDO, PERÍODO 2013-2014, PROPUESTA ALTERNATIVA”**, esta Gerencia le autoriza para que proceda a efectuar su proyecto de investigación en esta entidad.

Particular que comunico a Usted para los fines pertinentes.

Atentamente.

Ing. Luisa Tobar Castro

Gerente (e)

Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo

Anexo 3. Instalaciones Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo



Foto 1. Banco Nacional de Fomento, sucursal Quevedo.



Foto 2. Grupo de agricultores, clientes del BNF sucursal Quevedo

Anexo 3. Encuesta a los clientes del Banco Nacional de Fomento Sucursal Quevedo, beneficiarios de créditos Agrícolas.



Foto 3. Área de Servicios Bancarios



Foto 4. Visita a agricultor en Unidad Productiva Agropecuaria



Foto 5. Visita a agricultor maicero



Foto 6. Visita a productor palmicultor

Anexo 4. Certificado URKUND



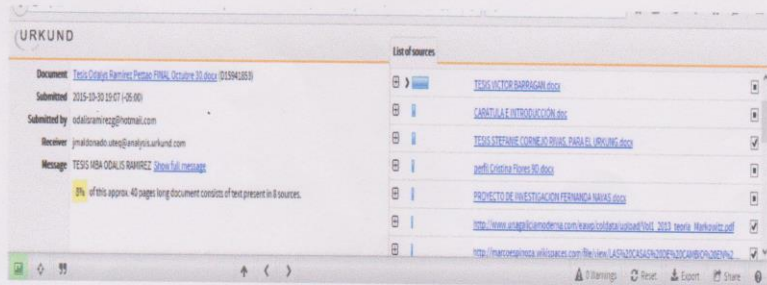
UNIVERSIDAD TECNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE POSGRADO

Quevedo, Noviembre 04 del 2015

Ing. Roque Vivas Moreira, MSc.
DIRECTOR DE LA UNIDAD DE POSGRADO
Presente.-

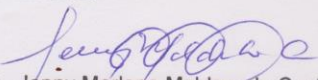
INFORME DE CULMINACIÓN DE TESIS DE MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MBA

Adjunto al presente sírvase encontrar el documento final de la Tesis titulada: **"GESTIÓN CREDITICIA DEL ÁREA AGRÍCOLA Y SU INCIDENCIA SOCIECONÓMICA EN LOS CLIENTES DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO SUCURSAL QUEVEDO. PERÍODO 2013-2014. PLAN DE CAPACITACIÓN INTERINSTITUCIONAL"**, de autoría de la Ec. Odalis Juliana Ramírez Pettao, previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas MBA, la misma que cumple con los componentes que exige el Reglamento General de Grados y Titulo de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo e incluye el informe de URKUND, el cual avala los niveles de originalidad, en un 92% y de similitud el 8% de la investigación.



The screenshot displays the URKUND interface. On the left, document details are shown: 'Tesis Odalis Ramirez Pettao FINAL Octubre 30.docx (01594383)', submitted on 2015-10-30 at 15:47:55, by odalisramirez@hotmail.com, to jmalenadocastro@urkund.com. The message subject is 'TESIS MBA ODALIS RAMIREZ'. A yellow box indicates '92% of this approx. 40 pages long document consists of text present in 8 sources.' On the right, a 'List of sources' table lists eight items, including 'TESIS VICTOR BARRAGAN.docx', 'CARPETA DE INTRODUCCIÓN.docx', 'TESIS STEFANIE CORNEJO DRUGAS PARA EL USO.rtf', 'perfil Cristina Flores SO.docx', 'PROYECTO DE INVESTIGACION FERNANDA RAMOS.docx', and two URLs, each with a checkmark in the rightmost column.

Atentamente,


Ing. Jenny Marlene Maldonado Castro
DIRECTORA