



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA AGROPECUARIA DE MANABÍ  
MANUEL FÉLIX LÓPEZ**

**CARRERA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA  
COMERCIAL CON MENCIÓN ESPECIAL EN ADMINISTRACIÓN  
PÚBLICA.**

**TEMA:**

**DIAGNÓSTICO ECONÓMICO DE LOS MICROCRÉDITOS DE  
CRECIMIENTO OTORGADOS AL SECTOR COMERCIAL EN EL  
BANCO NACIONAL DE FOMENTO SUCURSAL CALCETA,  
PERIODO 2013-2014.**

**AUTORAS:**

**VIRGINIA E. FRANCO SALVATIERRA  
MARÍA L. MOREIRA MOREIRA**

**TUTORA**

**ING. ANDREA SOFÍA MENDOZA ZAMBRANO, MGS**

**CALCETA, DICIEMBRE 2016**



## **DERECHOS DE AUTORÍA**

Virginia Elizabeth Franco Salvatierra y María Lisbeth Moreira Moreira, declaran bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional, y que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedemos los derechos de propiedad intelectual a la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual y su reglamento.

.....  
**VIRGINA E. FRANCO SALVATIERRA**

.....  
**MARÍA L. MOREIRA MOREIRA**

## CERTIFICACIÓN DE TUTORA

Andrea Sofía Mendoza Zambrano certifica haber tutelado la tesis **DIAGNÓSTICO ECONÓMICO DE LOS MICROCRÉDITOS DE CRECIMIENTO OTORGADOS AL SECTOR COMERCIAL EN EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO SUCURSAL CALCETA, PERIODO 2013-2014**, que ha sido desarrollado por Virginia Elizabeth Franco Salvatierra y María Lisbeth Moreira Moreira, previa la obtención del título de Ingeniera Comercial con mención especial en Administración Pública, de acuerdo al **REGLAMENTO PARA LA ELABORACIÓN DE TESIS DE GRADO DE TERCER NIVEL** de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López.

.....  
**ING. ANDREA S. MENDOZA ZAMBRANO, MGS.**

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL**

Los suscritos integrantes del tribunal correspondiente, declaran que han **APROBADO** la tesis **DIAGNÓSTICO ECONÓMICO DE LOS MICROCRÉDITOS DE CRECIMIENTO OTORGADOS AL SECTOR COMERCIAL EN EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO SUCURSAL CALCETA, PERIODO 2013- 2014**, que ha sido propuesta, desarrollada y sustentada por Virginia Elizabeth Franco Salvatierra y María Lisbeth Moreira Moreira, previa la obtención del título de Ingeniera Comercial con mención especial en Administración Pública, de acuerdo al **REGLAMENTO PARA LA ELABORACIÓN DE TESIS DE GRADO DE TERCER NIVEL** de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López.

.....  
EC. ERNESTO M. GUEVARA CUBILLAS, MSc.  
**MIEMBRO**

.....  
LIC. NORGE B. GUERRERO BRIONES, MSc.  
**MIEMBRO**

.....  
ING. MARYS B. IRIARTE VERA, MCA.  
**PRESIDENTE**

## **AGRADECIMIENTO**

A la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López que nos dio la oportunidad de una educación superior de calidad y en la cual he forjado mis conocimientos profesionales día a día,

A la carrera de Administración Pública y su personal capacitado por brindarnos conocimientos que pondremos en práctica en nuestra vida profesional,

A nuestro padre Dios, por iluminar nuestra mente, darnos sabiduría, paciencia y responsabilidad; por regalarnos seres maravillosos que nos orientan, motivan y nos brindan su apoyo incondicional para continuar con nuestros sueños y lograr el éxito,

A nuestra familia quienes con sus palabras de aliento no nos dejaron decaer nos y nos motivaron para que siguiéramos adelante y seamos perseverantes en cumplir con nuestros ideales, y

A nuestros compañeros y amigos quienes sin esperar nada a cambio compartieron sus conocimientos, alegrías y tristezas y a todas aquellas personas que durante este proceso estuvieron a nuestro lado apoyándonos.

**LAS AUTORAS**

## DEDICATORIA

A nuestro padre Dios y la virgen María por el don de vida, por guiarme y bendecirme en todo momento permitiéndome llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mis padres, por el apoyo incondicional que me han brindado, son ejemplos de admiración, lucha y entrega total, mi eterno agradecimiento a ustedes por dedicarme los mejores años de su vida. A mis hermanas por estar conmigo en los buenos y malos momentos, a mis pequeñas sobrinas que con sus sonrisas y travesuras me alegran la vida. A mí querida Mami Dimía mi segunda madre y a mis tías por acogerme en su cálido hogar para que pudiera culminar mis estudios.

A ti Carlos Luis por ser parte importante en mi vida y en el logro de esta meta; a mis mayores tesoros mis hijos MI JOSE MATTEO mi ángel, que aunque ya no estás conmigo físicamente, estas en mi mente y mi corazón, mi princesa AMELIA PAULETTE que estas por nacer, gracias por tanta felicidad mis amores.

A mis amigos, profesores y personas que me apoyaron en momentos difíciles, gracias por ser parte de esta formación académica, a ustedes mi eterno agradecimiento.

.....  
**MARÍA L. MOREIRA MOREIRA**

## DEDICATORIA

Proponer metas en la vida es dar un paso cada día en la superación personal, al concluir la presente tesis dedico este logro:

A Dios: por guiar nuestros caminos conduciendo nuestros pasos, brindándonos inteligencia, sabiduría y fuerza de voluntad para enfrentar los obstáculos que se presentan en nuestro medio habitual, haciéndonos cumplir cada día los objetivos anhelados y lograr las aspiraciones deseadas;

A mis queridos padres, por ser ese ejemplo de lucha y perseverancia, brindándome bienestar, educación y apoyo para que hoy me sienta completamente dichosa de cumplir un objeto más en mi vida.

A mi hermana y mi hermano, por el apoyo incondicional que me brindaron cada día y su comprensión en este proceso de investigación.

A mis amigos y compañeros, por la orientación proporcionada en este proceso de investigación y su aporte significativo en el mismo, brindándonos sus conocimientos oportunos;

A la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López (ESPAM MFL), por la calidad de formación académica que nos ofrece, preparándonos así para desenvolvemos consecutivamente en un futuro laboral competitivo.

.....  
**VIRGINIA E. FRANCO SALVATIERRA**



## **RESUMEN**

El objetivo de la investigación fue establecer un diagnóstico de los microcréditos de crecimiento otorgados al sector comercial por el Banco Nacional de Fomento (BNF) para el análisis del desarrollo económico de los beneficiarios en el cantón Bolívar en el período 2013-2014. Para su cumplimiento se planificaron tres fases, la primera fue identificar los clientes a quienes se les concedieron los créditos, determinando una muestra de 69 comerciantes; la segunda en el diseño del cuestionario a través de la técnica encuesta, cuya finalidad fue evaluar el destino de los microcréditos, verificando que la mayoría del caudal corriente concedido se aplicó para incrementar los negocios, comprar mercadería y herramientas, lo que generó estabilidad y aumento del volumen de utilidades de los negocios; la tercera fase consistió en realizar un análisis del impacto socioeconómico de los beneficiarios de microcrédito otorgados por la entidad bancaria, donde, aplicando el método inductivo-deductivo se comprobó que la inversión incrementó las actividades y como efecto la vinculación de la mano de obra, en este caso de estudio la contratación correspondió a familiares y personas con algún vínculo social, así como también, sirvió para mejorar sus estilos de vida cuyas fuentes económicas son los negocios. De esta manera se determinó que los créditos concedidos por el BNF permitieron el desarrollo y reactivación de negocios, así como dinamizar la economía para los beneficiarios directos e indirectos de la cartera crediticia.

### **PALABRAS CLAVE:**

Crédito, comerciante, negocio, impacto socioeconómico.

## **ABSTRACT**

The objective of the study was to establish a diagnosis of growth of microcredit granted to the commercial sector by the National Bank of development for the analysis of the economic development of the beneficiaries in the Bolívar canton in the period 2013-2014. For its compliance is planned three phases, the first was identify those customers to who is les granted them credits, determining a shows of 69 merchants; the second consisted in the design of the questionnaire by the technical survey, which focused on assessing the fate of micro-credit, verifying most of the granted power flow was applied to increase business, buying merchandise and tools which gave effect to the commercial activities; This generated stability and increase of the volume of the trading profits. the third stage set up an analysis of the socio-economic impact of the beneficiaries of microcredit granted by the Bank, where applying the inductive-deductive method it was found that investment increased activities and effect the linkage of labour, in this case study recruitment corresponded to family members and people with a social link, as well as improve their lifestyles whose economic sources are business. Thus determined that the credits granted by the National Bank of development allowed the development and revival of business, as well as boost the economy for the direct and indirect beneficiaries of the loan portfolio.

## **KEY WORDS:**

Credit, merchant, business, socio-economic impact.

## CONTENIDO GENERAL

DERECHOS DE AUTORÍA .....	iii
CERTIFICACIÓN DE TUTORA.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
DEDICATORIA.....	vii
DEDICATORIA.....	viii
RESUMEN .....	ix
PALABRAS CLAVE:.....	ix
ABSTRACT .....	x
CONTENIDO GENERAL.....	xi
CONTENIDO DE CUADROS Y FIGURAS.....	xiii
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES .....	1
1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	1
1.2. JUSTIFICACIÓN .....	3
1.3. OBJETIVOS .....	5
1.3.1. OBJETIVO GENERAL.....	5
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	5
1.4. IDEA A DEFENDER .....	6
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....	7
2.1. DIAGNÓSTICO .....	7
2.1.3. DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL.....	7
2.2. LA BANCA PÚBLICA .....	9
2.2.1. HISTORIA DE LA BANCA PÚBLICA.....	10
2.2.3. PLAN DE REACTIVACIÓN .....	11
2.3. INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS .....	12
2.3.1. CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL .....	12
2.3.2. BANCO NACIONAL DE FOMENTO.....	13
2.3.2.1. MICROCRÉDITOS DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO .....	14
2.3.2.1.1. POLÍTICAS DE MICROCRÉDITOS .....	15
2.4. CRÉDITO .....	18
2.4.1. CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO.....	18

2.4.2. RIESGO DE CRÉDITO .....	26
2.5. MICROCRÉDITOS .....	28
2.5.1. TECNOLOGÍA CREDITICIA.....	29
2.6. MIPYMES.....	32
2.6.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS MIPYMES.....	34
2.6.2. LAS MIPYMES EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA.....	35
2.6.3. LAS MIPYMES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO E INCLUSIÓN SOCIAL EN AMERICA LATINA. ....	36
2.7. ECONOMÍAS DE ESCALA .....	37
2.8. DESARROLLO COMERCIAL.....	38
2.9.CALIDAD DE VIDA .....	41
CAPÍTULO III. DESARROLLO METODOLÓGICO .....	43
3.1. UBICACIÓN .....	43
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	47
4.2. FASE 2.- VERIFICACIÓN DEL DESTINO DEL MICROCRÉDITO Y SU IMPACTO COMERCIAL EN LOS BENEFICIARIOS .....	48
4.3. FASE 3.- ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LOS BENEFICIARIOS DE MICROCRÉDITO DE CRECIMIENTO OTORGADOS POR EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO .....	57
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	59
5.1. CONCLUSIONES.....	59
5.2. RECOMENDACIONES .....	60
BIBLIOGRAFÍA .....	61
ANEXOS .....	67

## CONTENIDO DE CUADROS Y FIGURAS

FIGURA 2.1. MERCADO OBJETIVO Y SUJETOS DE CRÉDITO MANUAL DE POLÍTICAS DE MICROCRÉDITO CRECIMIENTO FORTALECIMIENTO. ....	15
CUADRO 2.1: CARACTERÍSTICA DE LOS TIPOS DE PROGRAMACIÓN....	19
CUADRO 2.2: CARACTERÍSTICA GENERALES DE LA MIPYMES.....	34
FIGURA 3.1 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO.....	42
CUADRO 4.1 CLIENTES QUE ACCEDIERON A MICROCRÉDITOS.....	46
GRÁFICO 4.1 ESTADO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL CUANDO SE REALIZÓ EL MICROCRÉDITO.....	47
GRÁFICO 4.2 DESTINO DEL MICROCRÉDITO.....	48
GRÁFICO 4.3 VINCULACIÓN DE MANO DE OBRA.....	49
GRÁFICO 4.4 TIEMPO DE VINCULACIÓN DE LA MANO DE OBRA.....	50
GRÁFICO 4.5 SITUACIÓN ECONÓMICA DEL NEGOCIO ANTES Y DESPUÉS DEL MICROCRÉDITO.....	51
GRÁFICO 4.6 REINVERSIÓN DE LOS RECURSOS ECONÓMICOS GENERADOS.....	52
GRÁFICO 4.7 CAMBIOS ECONÓMICOS Y SOCIALES A PARTIR DEL ACCESO AL MICROCRÉDITO.....	53
GRÁFICO 4.8 INGRESO MENSUAL PROMEDIO QUE GENERA EL NEGOCIO.....	54
GRÁFICO 4.9 ALCANCE DE LAS UTILIDADES PARA CUBRIR LAS NECESIDADES Y CUOTAS DEL MICROCRÉDITO.....	55

# **CAPÍTULO I. ANTECEDENTES**

## **1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

En la actualidad, las pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), tienen un aporte significativo en el avance económico, como es de conocimiento general, éstas nacen de pequeñas ideas emprendedoras encaminadas a la producción de bienes y servicios, contribuyendo al desarrollo, impulsando capital y generando fuente de empleo dentro de la sociedad.

Según el último Censo Nacional Económico de Ecuador (2010) dentro del ámbito ecuatoriano, 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de MIPYMES y 44 de cada 100 puestos de trabajo son generados por el sector micro empresarial, de la misma manera lo menciona Sion (2010) (Ministra de Industrias y Productividad) "...las MIPYMES están llamadas a cumplir un rol clave en el desarrollo económico del país, por su gran capacidad de generar empleo y la diversidad de emprendimientos", fuente que se convierte en un soporte fundamental sobre la importancia que tienen al momento de contribuir en el fortalecimiento del sistema productivo y económico nacional.

Debido a que las MIPYMES no siempre poseen los recursos necesarios para poder desarrollarse dentro del mercado, es de vital importancia que el sector público o el sector privado les brinden fuentes de financiamiento, permitiéndoles el desarrollo de emprendimiento y mayor fomento de innovación y productividad.

Manabí es una provincia evidentemente productiva en cuanto al sector turístico, ganadero y agrícola, sus cantones poseen suelos ricos que permiten la obtención de materia prima de calidad lista para ser industrializada, de igual manera conserva mano de obra calificada y competente que puede ser utilizada para una variedad de actividades comerciales que generen capital económico, en fin posee un sin número de potenciales que fortalecen el cambio

de la matriz productiva, generando más riqueza y un desarrollo sostenible con actividades ligadas al talento humano, a la tecnología y el conocimiento.

Dentro de la provincia de Manabí encontramos el cantón Bolívar. En este cantón, el sector crediticio se encuentra centralizado en cuatro instituciones financieras; Banco Nacional de Fomento (B.N.F), Cooperativa de Ahorro y Crédito Calceta Limitada, Cooperativa Cámara de Comercio del cantón Bolívar y Banco Pichincha. De estas instituciones solo el Banco Nacional de Fomento pertenece al sector público, el mismo que cumple una destacada función en cuanto al desenvolvimiento económico del país, apoyando al sector productivo con la aplicación de políticas crediticias acorde a las exigencias del desenvolvimiento económico y social del país.

Esta institución financiera otorga varios tipos de microcréditos, brindando facilidad y oportunidad en el acceso a los mismos, resaltando que para que una persona pueda ser calificada como sujeto de crédito debe crecer en la actividad por desarrollar en el sistema Financiero Nacional.

A pesar de las facilidades que brinda la institución financiera, existe incertidumbre ya que no se conoce como influyen estos microcréditos en el desarrollo comercial de los beneficiarios del cantón Bolívar, razón por la que se realizará un diagnóstico económico de los microcréditos de crecimiento otorgados al sector comercial por el Banco Nacional de Fomento periodo 2013-2014.

## **FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿La realización de un diagnóstico económico de los microcréditos de crecimiento otorgados al sector comercial por el Banco Nacional de Fomento sucursal Calceta, permitirá conocer el desarrollo de los clientes?

## 1.2. JUSTIFICACIÓN

Los microcréditos son una herramienta fundamental para impulsar la economía de un sector, ya que contribuyen significativamente en el avance productivo de las actividades comerciales, principalmente de las MIPYMES. Dentro del cantón Bolívar se ha considerado realizar un diagnóstico económico de los microcréditos de crecimiento otorgados al sector comercial por el Banco Nacional de Fomento para conocer el desarrollo del comercio de la zona en el período 2013-2014.

En el cantón Bolívar existe una institución financiera pública, el Banco Nacional de Fomento; institución cuyo rol principal es apoyar al sector agropecuario, artesanal, comercial y todos los emprendimientos que tengan relación con el desarrollo socioeconómico de la zona y el país, con preferencia a los segmentos de mercado de menor escala económica, fomentando de esta manera el avance productivo y mejoramiento del nivel de vida particular y comunitario.

En el ámbito económico permitirá analizar el incremento de capital que han obtenido los beneficiarios de los microcréditos en relación a su actividad comercial, de la misma manera indagar cual ha sido el aporte de sus negocios para el desarrollo de la zona, dando así un mayor movimiento de capital dentro del cantón y promoviendo la ampliación de negocios que generarán más fuentes de trabajo.

Para Sion, 2010 "...el Ministerio de Industria y Productividad trabaja por el sector productivo para que tenga acceso a los diferentes instrumentos de apoyo gubernamental, diseñados para mejorar su productividad y competitividad" es decir que el crecimiento económico se desarrolla por medio de un instrumento de apoyo, en este caso los microcréditos, porque permiten crear nuevas fuentes de empleos e involucrar nuevas personas en el sistema financiero nacional.



En lo legal la Constitución de la República del Ecuador (2008) en el Art 310 define que “...el sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía”.

De igual manera El Plan Nacional para el Buen Vivir (2013) en el objetivo 10 expresa “...impulsar la matriz productiva del país”, donde establece políticas como: Diversificar y generar valor agregado en la producción nacional, Fortalecer la economía popular y solidaria y las micro, pequeñas y medianas empresas en la estructura productiva, por medio del acceso a servicios financieros, transaccionales y garantía crediticia, en el marco de un modelo de gestión que integre a todo el sistema financiero nacional.

## **1.3. OBJETIVOS**

### **1.3.1. OBJETIVO GENERAL**

Establecer un diagnóstico económico de los microcréditos de crecimiento otorgados al sector comercial por el Banco Nacional de Fomento para el análisis del desarrollo económico de los beneficiarios en el cantón Bolívar período 2013-2014.

### **1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar los clientes que han recibido microcréditos de crecimiento del sector comercial por el Banco Nacional de Fomento sucursal Calceta periodo 2013-2014.
- Verificar el destino del microcrédito obtenido y su impacto comercial en los beneficiarios.
- Analizar el impacto socio económico de los beneficiarios de microcrédito de crecimiento otorgados por el Banco Nacional de Fomento.

#### **1.4. IDEA A DEFENDER**

El diagnóstico económico de los microcréditos de crecimiento otorgados al sector comercial por el Banco Nacional de Fomento proporcionará información para conocer el desarrollo comercial de los beneficiarios del cantón Bolívar.

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. DIAGNÓSTICO**

Díaz (2009) indica que un diagnóstico debe ser capaz de contestar a tres preguntas claves ¿qué somos? ¿Con qué contamos? ¿Qué podemos hacer?

Para Narvárez (2011) debe entenderse como el medio de análisis para indagar e investigar en forma sistemática una situación concreta de vida y poder elaborar un plan de acción; el diagnóstico entonces, es el primer paso que debe dar todo grupo o comunidad que desea transformar su situación real, de esta manera se aplica el significado de diagnóstico, palabra derivada del griego que significa “conocer a través de”. Según este autor el diagnóstico se clasifica en:

#### **2.1.1. DIAGNÓSTICO COMUNITARIO**

Aquel diagnóstico que responde a los intereses de la comunidad estudiada, permitiendo la participación activa de todos sus miembros existentes y descubrir las causas de los mismos para definir una línea de acción efectiva para resolverlos.

#### **2.1.2. DIAGNÓSTICO PARTICIPATIVO**

Este se caracteriza porque quienes identifican las necesidades y analizan las causas de los problemas son los mismos miembros de la comunidad, pues son ellos quienes definen las acciones que deben llevarse a cabo para modificar su situación.

#### **2.1.3. DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL**

Según Díaz (2013) si lo que queremos es conocer la actual situación de una empresa y cuáles están siendo los principales obstáculos que le impiden seguir

creciendo, el diagnóstico empresarial es una de las herramientas más recurridas y eficaces para poder realizar este tipo de estudios. Gracias a este diagnóstico podremos encontrar la raíz del problema, lo que nos permitirá poner todos los recursos necesarios para eliminarla y hacer que la corporación mantenga o recupere el buen rumbo.

A las clases de diagnósticos se los podría clasificar en dos grandes grupos permitiendo diferenciar los unos de los otros en función de sus características y aplicaciones.

#### **2.1.3.1. DIAGNÓSTICOS INTEGRALES**

Son principalmente conocidos por la gran cantidad de variables empresariales a las que se puede aplicar. En este, podríamos encontrar el diagnóstico de competitividad, un estudio que permite conocer las oportunidades, debilidades, ventajas y amenazas de una empresa y todo ello en base a la evaluación y consideración de numerosas variables que el consultor en cuestión ha puntuado e incluido en el análisis.

#### **2.1.3.2. DIAGNÓSTICOS ESPECÍFICOS**

Se caracterizan por centrarse en aquellos procesos más concretos, es decir, estudia diferentes aspectos del mercado, estados financieros o procesos de gestión y cualquier otro relacionado con la producción y su consumo.

Se entiende por diagnóstico el proceso y análisis que presenta una actividad, situación o tarea con el fin encontrar el principal problema que se tiene dentro del mismo llegando así a dar posibles soluciones para que las mismas sean aplicadas y se logre el objetivo deseado siendo este personal, comunitario o empresarial.

## 2.2. LA BANCA PÚBLICA

Según Villavicencio (2012) la banca pública está integrada por cuatro entidades financieras que se encuentran bajo supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros y son: Banco de Desarrollo (BEDE), Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), Banco Nacional de Fomento (BNF) y Corporación Financiera Nacional (CFN). Este análisis no incluye al Instituto de Crédito Educativo y Becas IECE, institución dedicada exclusivamente a la colocación de cartera hacia la educación.

La relevancia de la banca pública ecuatoriana está dada por la importancia de las actividades y proyectos que financia cada una de las entidades. Así, mientras el BNF se ha especializado en atender micro y pequeños proyectos de naturaleza agrícola, comercial e industrial, la CFN lo hace atendiendo iniciativas de mayor envergadura con interés enfocado, en algunos casos, hacia la exportación. Por su parte, el BEV se preocupa de atender las necesidades que tiene la población en cuanto a vivienda, mientras el BEDE busca soluciones a inversiones de desarrollo en infraestructura física, gestionados principalmente por los gobiernos provinciales y municipales.

En la banca pública, el estado es el único accionista. Debería, por ello, ser mayor el compromiso de recuperar lo prestado, ya que es dinero de todos los ecuatorianos (los verdaderos dueños de esos bancos), y así continuar en la intermediación y proveer crédito de desarrollo de manera sostenible. Ése debería ser un compromiso de la revolución ciudadana: vencer los vicios del pasado en la banca pública, bajando su morosidad a niveles similares a las cooperativas o bancos que tienen miles de depositantes; promover la cultura de pago; aprender a prestar para evitar dar créditos de difícil pago (Paz, *et. al.* 2013)

El rol de la banca pública es neutralizar esa falla de mercado y, simultáneamente, cumplir con objetivos de desarrollo. Pero eso no justifica que la banca pública incurriera con políticas crediticias que generen pérdidas y

pongan en riesgo la sostenibilidad de la institución, como tantas veces ocurrió en el pasado del Ecuador. La recuperación de cartera es fundamental en la sostenibilidad de la intermediación de la banca pública y del microcrédito (Paz *et al*, 2013)

La banca pública es una institución que se encuentra bajo control del estado el papel que cumple dicha banca es proporcionar un desarrollo económico y financiero para el país, está encaminada a incentivar proyectos enfocados a satisfacer necesidades los cuales permitan incrementar ingresos al país y beneficios de los ciudadanos.

### **2.2.1. HISTORIA DE LA BANCA PÚBLICA**

Según Zambrano (2012) la banca pública tiene un rol fundamental dentro de la nueva arquitectura financiera que el país requiere para apuntalar el proceso de transformación de la matriz productiva.” Esto nos indica la actual Agenda de la Política Económica para el Buen Vivir 2011-2013, en uno de sus respectivos objetivos en lo referente al Sector Financiero. Como señala el plan, la banca pública está adquiriendo un rol muy importante dentro de nuestra economía e inyectando gran cantidad de dinero en los diferentes sectores que se le ha dispuesto atender.

### **2.2.2. LA BANCA PÚBLICA Y EL DESARROLLO**

La banca pública se basa en las teorías de desarrollo de la década de 1960 que sostenían que era necesario que el Estado intervenga en países con sistemas financieros inexistentes o demasiado primitivos para acelerar de esta manera el desarrollo tanto financiero como económico. Los partidarios de la banca estatal argumentaban que la propiedad estatal de los bancos permite al Estado reunir los ahorros y canalizarlos hacia proyectos estratégicos de largo plazo que de otra manera no fueran financiados. Por supuesto que estas teorías asumían un comportamiento angelical por parte de los funcionarios públicos e ignoraban la importancia que tiene el contexto institucional en el que operan estos bancos estatales (Calderón, 2013).

### **2.2.3. PLAN DE REACTIVACIÓN**

Para Paz *et al.* (2013) El plan de reactivación productiva se enmarca en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) en la política 11, que propone “reactivar el sistema financiero público, permitir la libre competencia y la modernización en el sistema financiero privado y ampliar las micro finanzas”. La propuesta es “la capitalización del Banco Nacional de Fomento, Corporación Financiera nacional y el Banco del Estado, reestructuración del Banco Central del Ecuador y liquidación de la Agencia de Garantía de Depósitos para constituir un sólido subsector de fomento de la inversión social y productiva, capaz de competir en igualdad de condiciones con las entidades del sector privado, con el fin de establecer costos del capital competitivos” (énfasis de Gestión). En el PND no se explica cómo se medirá esta igualdad de condiciones; hoy por hoy, al analizar los indicadores financieros, la banca pública está muy lejos de este ideal planteado por la SENPLADES.

#### **2.2.3.1. INSTRUMENTO POLÍTICO DE LA REACTIVACIÓN**

Paz *et al.* (2013) el Banco Nacional de Fomento es otro de los ejes del Plan de Reactivación Productiva del Gobierno. Pero, sin el estado, ¿qué sería del BNF? La rotación de recursos, la eficiencia de las operaciones y la autogestión no son características de su historia. Al contrario, en repetidas ocasiones, la institución ha trabajado a pérdida, entregando créditos subsidiados sin una adecuada gestión de riesgo, con constantes reestructuraciones e incluso condonaciones de créditos morosos, siguiendo las directrices políticas del Gobierno de turno. Por ello, ha debido ser recapitalizado una y otra vez.

Un plan de reactivación es la manera de cambiar de forma positiva y competitiva las estrategias de trabajos, exponiendo condiciones en que se encuentran las instituciones estudiar su estado y proponer cambios, mejoras para que eficiente productividad y calidad institucional.



## **2.3. INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS**

### **2.3.1. CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL**

La Corporación Financiera Nacional (CFN, 2013) es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país.

La acción institucional está enmarcada dentro de los lineamientos de los programas del Gobierno Nacional dirigidos a la estabilización y dinamización económica convirtiéndose en un agente decisivo para la consecución de las reformas emprendidas.

La CFN durante su trayectoria institucional, ha consolidado su actividad crediticia, reiterando el compromiso de continuar sirviendo al sector productivo con especial atención a la micro y pequeña empresa apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de convenios interinstitucionales para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.

La CFN reafirma el propósito de caminar de la mano con las políticas macroeconómicas del Estado, anteponiendo el contingente técnico y altamente profesional de sus funcionarios que con mística y lealtad mantienen a la Institución como el pilar fundamental de desarrollo del país, conscientes de que el esfuerzo común se revierte en la generación de fuentes de trabajo y empleo en beneficio del pueblo ecuatoriano.

Atiende iniciativas de mayor envergadura con interés enfocado, en algunos casos, hacia la exportación (Villavicencio, 2012).

- **MISIÓN**

Impulsar el desarrollo de los sectores prioritarios y estratégicos del Ecuador, a través de múltiples servicios financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir (CFN, 2013).

- **VISIÓN**

Ser la banca de desarrollo referente de la región, moderna y eficiente, con talento humano competitivo y comprometido, que apoye a la transformación de la Matriz Productiva del Ecuador (CFN, 2013).

La CFN es una institución financiera pública lineada a encaminar programas y proyectos productivos que ayuden a resolver competencias presentando mejores condiciones de vida apuntando a un mejor desarrollo tanto individual comunitario como para el país.

### **2.3.2. BANCO NACIONAL DE FOMENTO**

El Banco Nacional de Fomento es una institución financiera pública de fomento y desarrollo, autónoma, con personería jurídica, patrimonio propio y duración indefinida; por ello, el Gobierno de la República garantiza la autonomía del Banco en los aspectos económico, financiero, técnico y administrativo. Su funcionamiento se norma por las disposiciones de esta Ley, su Estatuto, Reglamentos y Regulaciones, y su política crediticia se orienta de conformidad con los planes y programas de desarrollo económico y social que expide el Gobierno Nacional.

El Banco Nacional de Fomento cumple eficientemente la importante y delicada función que tiene dentro del desenvolvimiento económico del país, cual es el apoyar a los sectores productivos con la aplicación de una política crediticia acorde con las exigencias del desenvolvimiento económico y social del país, siempre orientados al mejoramiento de la producción, a la explotación técnica y

racionalizada de los recursos naturales y nuevas formas de producción que creen fuentes de trabajo (BNF, 2011).

Se ha especializado en atender micro y pequeños proyectos de naturaleza agrícola, comercial e industrial (Villavicencio, 2012).

El Banco Nacional de Fomento es una institución pública destinada a colaborar con el financiamiento público del país, dicha entidad orienta a muchos sectores productivos para el desarrollo, mejoramiento de productividad y comercialización de productos del medio.

### **2.3.2.1. MICROCRÉDITOS DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO**

Pensando en las necesidades de todos, el Banco Nacional de Fomento abrió su cartera de microcréditos, dirigidos a los pequeños y medianos empresarios de Ecuador, que tengan alguna actividad comercial, productiva o de servicios. Con este préstamo el solicitante puede financiar hasta el 100% de su proyecto de inversión. Es decir que el Banco Nacional de Fomento colaborará al máximo para que su iniciativa salga adelante, brindando un plazo de pago por demás generoso, de más de 5 años.

Este microcrédito enfocado a financiar capital de trabajo y activos fijos puede tener una garantía quirografaria o hipotecaria (opcional). Para acceder a este crédito del Banco Nacional de Fomento, solamente se debe presentar una copia de la cédula y de la papeleta de votación (en el caso de estar involucrados en la transacción, también las del cónyuge y garante). También será necesaria alguna planilla de agua, luz o teléfono; o en su defecto, de algún documento que demuestre su domicilio). También una copia del RUC, o del Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE). Asimismo, se solicitará la declaración del último año del Impuesto a la Renta (solo quienes deban hacerlo).

Este microcrédito del Banco Nacional de Fomento es una opción de maravilla para satisfacer las necesidades de quienes necesiten financiación para sus

proyectos no personales. La relación monto-requisitos-plazo es tan conveniente que son cada vez más los pequeños emprendedores que se acogen al plan. Si necesita un micro crédito en Ecuador para conseguir dinero ya, esta es la solución que estaba buscando (BNF, 2011).

Como se conoce un microcrédito que es otorgado por el Banco Nacional de Fomento es una ayuda económica un préstamo que se manifiesta a diferentes sectores en pequeñas cantidades económicas, lo que se busca con este financiamiento es que los micros pequeños y medianos empresarios puedan aumentar su actividad y así contribuir con el desarrollo económico para el país.

### 2.3.2.1.1. POLÍTICAS DE MICROCRÉDITOS

- **MERCADO OBJETIVO Y SUJETOS DE CRÉDITO**

- Podrá acceder a microcréditos las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades de producción, comercio y servicio a pequeñas escala y cuya fuente de repago del microcrédito proceda del giro del negocio financiado.
- Serán beneficiarios de microcréditos los sectores urbanos y rurales que se encuentren dentro de las economías subsistentes, de acumulación simple y acumulación ampliada.
- Serán sujetos de microcréditos de fortalecimiento y crecimiento los decretos en el siguiente cuadro:

Segmento	Microcrédito fortalecimiento	Microcrédito crecimiento
Definición	Microempresarios de economía de subsistencia y de acumulación simple, urbana y rural.	Microempresarios de acumulación simple y acumulación ampliada urbana y rural
Ingresos totales anuales	Hasta \$ 40.000.00	Hasta 100.000.00
Límite de endeudamiento	Hasta \$ 20.000.00 en el sistema financiero incluyendo la operación propuesta.	Hasta \$ 40.000.00 en el sistema financiero, incluyendo la operación propuesta.
Activos	Hasta \$ 50.000.00	Hasta \$ 150.000.00

Figura 2.1 Mercado objetivo y sujetos de crédito Manual de Políticas de Microcrédito crecimiento fortalecimiento

- Serán beneficiarios de microcrédito fortalecimiento o crecimiento, los sujetos de crédito que cumplan las condiciones económicas indicadas en el cuadro anterior, por lo que el incumplimiento de una de las variables o características elevara la operación a un segmento de crédito superior (BNF, 2012).

#### **2.3.2.1.2. REQUISITOS DE MICROCRÉDITO CRECIMIENTO FORTALECIMIENTO**

- **PERSONAS NATURALES**

- Original y copia de cédula de ciudadanía y del certificado de votación actualizadas del solicitante, del garante y de su cónyuges (o convivientes en unión de hecho legalmente reconocidos) según sea el caso. Para el caso de personas con capacidades especiales y mayores de 65 años la presentación del certificado de votación es opcional.
- Copia del comprobante de pago de; luz agua teléfono fijo (con una antigüedad no mayor de 60 días), tanto para el cliente como el garante.

- **PARA EL CASO DE CLIENTES QUE TIENE GARANTÍA HIPOTECARIA A FAVOR DEL BNF.**

- Certificado de gravámenes del registro de la propiedad (con una copia antigüedad no mayor a 90 días)
- Copia de recibo de pago de impuesto predial (actualizado o del último año).

De ser el caso, se exigirá la presentación de los siguientes documentos.

- Copia de Registro Único al Contribuyente (RUC) o del régimen impositivo simplificado (RISE) para montos mayores a \$3000.00

- Copia de la declaración del impuesto a la renta del último año (si estuviera obligado a hacerlo)
  - Copia de la declaración del impuesto al valor agregado del último periodo (si estuviera obligado de hacerlo)
  - Para el caso de activos fijos, original o copia de la proforma de los bienes a adquirirse.
  - Para el financiamiento de obras de infraestructuras se deberá presentar el presupuesto de la misma.
  - En caso de poseer bienes inmuebles y/o vehículo presentar el presupuesto de la misma.
  - Título de propiedad o contrato de arrendamiento del lugar de la inversión cuando éste sea diferente al domicilio.
- 
- **PERSONAS JURÍDICAS**
    - Original y copias de cédulas de ciudadanía y del certificado de votación actualizadas del representante (s) legal (s), codeudor o garante.
    - Copia de la escritura de constitución y exigencias legal.
    - Copias de los Estatutos actualizados de la empresa
    - Copia del nombramiento actualizado debidamente inscrito, del o de los representantes legales.
    - Copia del RUC de la empresa.
    - Copia de la nómina de accionistas del último ejercicio económico presentado a la Superintendencia de Compañías.
    - Certificado del IESS en el que conste que las obligaciones patronales se encuentran al día.
    - Copia de estados financieros al día.
    - Copia de la declaración del impuesto a la renta del último ejercicio económico.
    - Copia de la declaración del IVA.
    - Copia del comprobante de Luz, agua o teléfono (BNF, 2012).

## **2.4. CRÉDITO**

La Gran Enciclopedia de Economía señala que la palabra crédito proviene del latín *creditum*, de *credere*, confiar, utilizando este término en el mundo de los negocios como sinónimo de préstamo o endeudamiento.

Una operación crediticia consiste en la transferencia o cesión temporal del acreedor al deudor de un derecho de propiedad del primero sobre un determinado bien (generalmente dinero) para que el segundo disponga de él de la manera que más le convenga por un tiempo determinado, al término del cual habrá de devolvérselo al deudor junto con sus intereses, que reciben el nombre de descuento cuando son pagados por anticipado.

Aguilar y Grijalva (2011) destacan que el crédito permite dinamizar la economía del país, emitiendo billetes y facilitando medios de pago.

Un crédito es una actividad financiera, un intercambio de dinero en donde actúan un acreedor (persona o entidad financiera que da el dinero) y el deudor (persona o empresa quien recibe el dinero) que determinan un préstamo, la cantidad requerida, el tiempo en que se pueden cancelar las cuotas y cuál es el interés por el dinero prestado.

### **2.4.1. CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO**

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, para los efectos de la clasificación de la cartera de las instituciones del sistema financiero, los créditos se dividirán en seis segmentos: comercial, consumo, vivienda, microcrédito, educativo y de inversión pública.

En la clasificación de los créditos se entiende que cada uno se alinea a diferentes segmentos estos enfocados al financiamiento de las personas naturales o Jurídicas que tienen destinadas sus actividades, cada uno de estos

créditos deben ser concedidos de acuerdo al destino del financiamiento y monto del capital requerido.

#### 2.4.1.1. CRÉDITOS COMERCIALES

Se entiende por créditos comerciales todos aquellos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases, cuya fuente de pago constituyen los ingresos por ventas u otros conceptos redituables, directamente relacionados con la actividad financiada. Asimismo, se incluirán los créditos concedidos a gobiernos seccionales y otras entidades del sector público. Además, son las operaciones otorgadas a través de tarjetas de crédito con destino comercial, los créditos entre instituciones del sistema financiero y las operaciones de arrendamiento mercantil.

<b>CLASIFICACIÓN DE CRÉDITOS COMERCIALES</b>		
<b>COMERCIAL CORPORATIVO</b>	<b>COMERCIALES EMPRESARIALES</b>	<b>COMERCIALES PYMES PEQUEÑAS MEDIANAS EMPRESAS</b>
Son créditos directos y/o contingentes otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados a financiar diversas actividades productivas y de comercialización a gran escala, con ingresos por ventas u otros conceptos redituables anuales, directamente relacionados con la actividad productiva y/o de comercialización, que en conjunto sean iguales o superiores a cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 5.000.000,00) y cuya fuente de pago provenga de dicha actividad.	Son créditos directos y/o contingentes otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados a financiar diversas actividades productivas y de comercialización a una menor escala que las empresas corporativas, con ingresos por ventas u otros conceptos redituables anuales, directamente relacionados con la actividad productiva y/o de comercialización, que en conjunto sean mayor o igual a un millón de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1.000.000,00) y menores a cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 5.000.000,00) y cuya fuente de pago provenga de dicha actividad.	Son créditos directos y/o contingentes otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados a financiar diversas actividades productivas y de comercialización a una menor escala que el segmento empresarial, con ingresos por ventas u otros conceptos redituables anuales, directamente relacionados con la actividad productiva y/o de comercialización, que en conjunto sean mayor o igual a cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 100.000,00) y menor a un millón de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1.000.000,00) y cuya fuente de pago provenga de dicha actividad. Para el manejo operativo y administrativo de los expedientes de crédito de los deudores de los créditos comerciales, las instituciones del sistema financiero deberán contar con la información completa y actualizada.

**Cuadro 2.1:** Característica de los tipos de programación

**Fuente:** Las autoras.



#### **2.4.1.1.1. METODOLOGÍA A APLICAR PARA LA CALIFICACIÓN DE CRÉDITOS COMERCIALES: CORPORATIVO, EMPRESARIAL Y PYMES**

En la evaluación de los sujetos de créditos comerciales se deberá considerar, sin excepción, los siguientes factores para la calificación de la cartera crediticia y contingentes, teniendo en cuenta que la evaluación de la capacidad de pago y situación financiera del deudor, es el factor principal para el efecto. El detalle de estos factores de riesgo se encuentra expuesto en el documento denominado “Especificaciones técnicas para calificación de créditos comerciales o créditos de desarrollo productivo (corporativo, empresarial y pymes)”.

- **CAPACIDAD DE PAGO Y SITUACIÓN FINANCIERA DEL DEUDOR**

El objetivo de la evaluación consiste en identificar la estabilidad y predictibilidad de la fuente primaria (capacidad de pago) de reembolso del crédito a través de la evaluación del flujo de caja proyectado y las razones financieras claves, del deudor y/o sus codeudores, teniendo en cuenta las características de la actividad productiva y del crédito, de conformidad con información financiera actualizada, documentada, de calidad y oportuna.

- **FACTORES CUANTITATIVOS MÍNIMOS A EVALUAR**

- Flujo de caja proyectado;
- Estado de flujo de efectivo;
- Liquidez;
- Apalancamiento;
- Rentabilidad y
- Eficiencia.

Los indicadores financieros deberán definirse en función de umbrales, contruidos con estadísticos descriptivos de tendencia central, dispersión o de

posición, tales como la media, mediana, desviación estándar, moda o percentiles, que permitan diferenciar los límites máximos y mínimos entre los que está contenido un indicador en una determinada categoría de riesgo; la estimación de dichos parámetros deberá inferirse a través de distribuciones estadísticas que presenten los indicadores de la industria al que pertenece el sujeto de crédito evaluado. Las entidades que no desarrollen estas metodologías, deberán acogerse a los umbrales que defina la Superintendencia de Bancos y Seguros, la tabla de umbrales de los indicadores financieros por cada categoría de riesgo se remitirá al sistema financiero a través de circular.

En la evaluación de proyectos no se considerarán los factores antes descritos, en su lugar, para el proceso de otorgamiento y seguimiento de las operaciones, se evaluarán el valor presente neto, la tasa interna de retorno y el análisis de sensibilidad, entre otros aspectos a considerar, hasta tanto se acumule información suficiente que le permita a la institución del sistema financiero efectuar una evaluación consistente de todos los factores cuantitativos mínimos previstos en este numeral. De igual manera, en el caso de los sujetos de crédito, personas naturales o jurídicas, que no cuenten con experiencia en el mercado y por tanto tampoco con la información que se requiere en los incisos precedentes, se evaluarán los factores que garanticen la aplicación de un eficiente proceso de otorgamiento, seguimiento y calificación de las operaciones, hasta tanto se acumule información cuantitativa suficiente que le permita a la institución financiera efectuar una evaluación consistente de todos los factores requeridos.

- **FACTORES CUALITATIVOS MÍNIMOS A EVALUAR**

El objetivo de la evaluación es identificar la capacidad de la administración de mantener en el tiempo al negocio viable, financiera y económicamente, con controles apropiados y un adecuado apoyo por parte de los accionistas: Competencia de la administración; Estructura organizacional; Tamaño y dependencia en el grupo económico, si fuere del caso; y, Composición de la estructura accionarial. En el caso que existan proyectos que no cuenten con

este tipo de información en el momento del otorgamiento o seguimiento de las operaciones, ésta no será incluida en su evaluación, por lo que no será considerada como un factor de ponderación para la calificación de riesgo, hasta tanto se acumule información suficiente que le permita a la institución del sistema financiero efectuar una evaluación consistente de estos factores. De igual manera, en el caso de los sujetos de crédito, personas naturales o jurídicas, que no cuenten con experiencia en el mercado y por tanto tampoco con la información que se requiere en los incisos precedentes, se evaluarán los factores que garanticen la aplicación de un eficiente proceso de otorgamiento, seguimiento y calificación de las operaciones, hasta tanto se acumule información cualitativa suficiente que le permita a la institución financiera efectuar una evaluación consistente de todos los factores requeridos.

- **EXPERIENCIA DE PAGO**

El objetivo de este aspecto es evaluar el desempeño de pago del deudor, la voluntad de pago y su carácter o actitud frente a sus deudas, evaluadas a través de su historial de pago en la propia institución del sistema financiero (morosidad, comportamiento de pagos e identificación de las formas de pago de las operaciones abonadas y/o canceladas).

La institución del sistema financiero evaluará y determinará la razonabilidad y validez de los procesos y cálculos efectuados para la medición de este factor, establecidos sobre la base de las metodologías y/o modelos internos propios. Adicionalmente, considerará las demás fuentes de información comercial de que disponga, respecto de la experiencia crediticia del deudor.

- **FACTORES MÍNIMOS A EVALUAR**

Historial de pagos de todas las operaciones crediticias en la propia institución. En el caso que existan proyectos que no cuenten con este tipo de información en el momento del otorgamiento o seguimiento de las operaciones, ésta no será incluida en su evaluación, por lo que no será considerada como un factor de ponderación para la calificación de riesgo, hasta tanto se acumule

información suficiente que le permita a la institución del sistema financiero efectuar una evaluación consistente de estos factores. De igual manera, en el caso de los sujetos de crédito, personas naturales o jurídicas, que no cuenten con experiencia en el mercado y por tanto tampoco con la información que se requiere en los incisos precedentes, se evaluarán los factores que garanticen la aplicación de un eficiente proceso de otorgamiento, seguimiento y calificación de las operaciones, hasta tanto se acumule información de experiencia de pago suficiente que le permita a la institución financiera efectuar una evaluación consistente de todos los factores requeridos.

- **RIESGO DE ENTORNO ECONÓMICO**

El objetivo de este aspecto es establecer y evaluar los principales factores exógenos al deudor que podrían impactar en su capacidad financiera para cumplir con sus obligaciones, que se analizará mediante una evaluación del mercado, la industria y el sector económico inherentes al giro del negocio del deudor, que puede estar determinada por una notación que identifique el riesgo del sector, establecida por la propia entidad o a través de fuentes especializadas de información, debidamente aprobadas por el directorio o el organismo que haga sus veces. El análisis en conjunto, de los factores permitirá calificar la totalidad de las obligaciones que tiene un deudor de una institución, en las categorías de riesgo que abajo se detallan, en cuyo proceso se deberá aplicar de manera obligatoria lo siguiente:

#### **2.4.1.2. CRÉDITOS DE CONSUMO**

Son créditos otorgados a personas naturales destinados al pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, cuya fuente de pago es el ingreso neto mensual promedio del deudor, entendiéndose por éste el promedio de los ingresos brutos mensuales del núcleo familiar menos los gastos familiares estimados mensuales obtenidos de fuentes estables como: sueldos, salarios, honorarios, remesas y/o rentas promedios. Generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas. Todas las operaciones efectuadas a través del sistema de tarjetas de crédito a personas

naturales, se considerarán créditos de consumo, siempre y cuando el destino del crédito sea el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva. En el proceso de administración de créditos de consumo se deberá dar especial importancia a la política que la institución del sistema financiero aplique para la selección de los sujetos de crédito, a la determinación de la capacidad de pago del deudor y a la estabilidad de la fuente de sus recursos, provenientes de sueldos, salarios, honorarios, remesas, rentas promedios u otras fuentes de ingresos redituables, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.

#### **2.4.1.3. CRÉDITOS PARA LA VIVIENDA**

Son los créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia, siempre que se encuentren amparados con garantía hipotecaria, que abarca a la hipoteca directa a favor de una institución del sistema financiero y a los fideicomisos mercantiles de garantía de vivienda propia; y, que hayan sido otorgados al usuario final del inmueble, independientemente de la fuente de pago del deudor; caso contrario, se considerarán como créditos comerciales, consumo o microcrédito, según las características del sujeto y su actividad.

También se incluyen en este grupo los créditos otorgados para la adquisición de terrenos, siempre y cuando sea para la construcción de vivienda propia y para el usuario final del inmueble.

En aquellos casos que exista la obligación de la presentación de la declaración de impuesto a la renta de parte de la persona natural, se requerirá la copia de la declaración anual de los tres últimos ejercicios económicos.

En el proceso de administración de créditos para la vivienda se deberá dar especial importancia a la política que la institución del sistema financiero aplique para la selección de los sujetos de crédito, a la determinación de la capacidad de pago del deudor y a la estabilidad de la fuente de sus recursos, provenientes de sueldos, salarios, honorarios, remesas, rentas promedios u

otras fuentes de ingresos redituables, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.

#### **2.4.1.4. CRÉDITO EDUCATIVO**

Es el destinado a financiar el desarrollo del talento humano a fin de promover el fortalecimiento de la educación de los ecuatorianos.

Las operaciones de crédito educativo se caracterizan por estar estructuradas conforme las necesidades de financiamiento de los sujetos, las cuales principalmente se derivan de la adecuada identificación del ciclo de pago en que los receptores podrán atender sus obligaciones. Para ello, este tipo de productos, contienen tablas de amortización con períodos de pago que inician su ejecución con posterioridad al término de los estudios del deudor, períodos de gracia tanto para los intereses como para el capital; o, la aplicación de una diferente metodología para la evaluación de la capacidad de pago.

La institución financiera que opere con créditos educativos deberá mantener la información que establezca su propia tecnología crediticia, la que debe considerar la información requerida en los manuales de crédito de la propia institución, que por lo menos contendrá la descripción de la estructura organizacional del área de crédito y sus procedimientos, en función de las características del sujeto; y, la información específica de cada operación y producto, en la que se incluirá la copia del documento de aprobación, de los contratos y otros documentos, así como de las garantías recibidas.

Los créditos educativos serán calificados en función de la morosidad en el pago de las cuotas pactadas.

Para el manejo operativo y administrativo de los expedientes de estas operaciones, las instituciones financieras deberán contar con la información completa y actualizada

#### **2.4.1.5. CRÉDITO DE INVERSIÓN PÚBLICA**

Es el destinado a financiar programas, proyectos, obras y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos, cuya prestación es responsabilidad del Estado, sea directamente o a través de empresas; y, que se cancelan con cargo a los recursos presupuestarios o rentas del deudor fideicomitidas a favor de la institución financiera pública prestamista.

#### **2.4.2. RIESGO DE CRÉDITO**

Saavedra y Saavedra (2010) definen el riesgo de crédito como la probabilidad de que, a su vencimiento, una entidad no haga frente, en parte o en su totalidad, a su obligación de devolver una deuda o rendimiento, acordado sobre un instrumento financiero, debido a quiebra, iliquidez o alguna otra razón. La evaluación del riesgo de crédito se basa en la probabilidad de que el prestatario o emisor del bono incumpla con sus obligaciones. Un factor importante en la ocurrencia del incumplimiento es su relación con los ciclos económicos, ya que este incumplimiento suele reducirse durante los períodos de expansión económica, al mantenerse tasas totales de impagos bajas; mientras que sucede lo contrario en períodos de contracción económica.

Sagner (2012) considera este aspecto como uno de los principales riesgos al cual las instituciones bancarias se ven expuestas. Si bien otros riesgos como el de tasas de interés, el de mercado y el operativo entre muchos otros han presentado una importancia creciente en el último tiempo debido a la mayor complejidad del negocio bancario nacional e internacional, existe abundante evidencia empírica que señala al riesgo de crédito como una de las principales causas de las crisis bancarias tanto de carácter sistémico como de carácter individual.

Riesgos de crédito es la complicación que se puede presentar en una o muchas instituciones financieras, se da cuando el deudor no tiene responsabilidad y olvida sus obligaciones en el momento de cancelar el monto

en el tiempo establecido y los intereses que se presentaron dentro del préstamo.

#### **2.4.2.1. PRINCIPALES MEDIDAS DE RIESGO DE CRÉDITO**

Habitualmente, las medidas de riesgo de crédito consideran indicadores elaborados a partir de información contable. En este sentido, las medidas más utilizadas para evaluar el riesgo de la cartera de colocaciones son el gasto en provisiones, el *stock* de cartera vencida y los castigos; todos expresados como porcentaje del total de colocaciones.

El gasto en provisiones es una medida basada en pérdidas esperadas dado que corresponde al reconocimiento ex-ante por parte de los bancos de las pérdidas asociadas a la materialización del evento de no pago por parte de los deudores. En términos contables, el gasto en provisiones significa una disminución del patrimonio en conjunto con un aumento del pasivo de los bancos debido al incremento del *stock* de provisiones.

Por otra parte, la cartera vencida se define de acuerdo al FMI como aquellos créditos cuyos pagos de interés y/o capital se encuentran atrasados por un período de 90 días o más; los pagos por intereses de los últimos 90 días que se encuentran capitalizados, refinanciados o retrasados por acuerdo; o los pagos que se encuentran menos de 90 días atrasados, pero existen buenas razones -como declaración de quiebra del deudor para dudar que ellos se efectúen en su totalidad.

Por último, los castigos corresponden a aquellos créditos que son eliminados del balance cuando los bancos consideran que ellos son irrecuperables o bien han transcurrido entre 2 a 3 años desde que ingresaron a cartera vencida. En consecuencia, este indicador es una medida rezagada del riesgo de crédito. Contablemente, los castigos reducen el *stock* de colocaciones y el *stock* de



provisiones, pero no alteran los resultados debido a que ellos se constituyen en conjunto con las provisiones.

Como las entidades financieras se exponen a riesgos de créditos estas tienen que determinar estrategias para recuperar ese capital perdido, analizar factores internos o externos los cuales permitan llegar a un análisis de la situación de la empresa y retomar el equilibrio económico que maneja la misma.

## **2.5. MICROCRÉDITOS**

Como primera condición para recibir un microcrédito, el prestatario debe presentar un proyecto de emprendimiento a través del cual pueda generar su "autoempleo" y "mejorar sus condiciones de vida", (Koberwein, 2011).

Arenas, *et.al.* (2011) en su artículo titulado Aspectos del Microcrédito en su Concepción Original, en Búsqueda de Factores de Mayor Impacto en Colombia, menciona que La Conferencia Internacional sobre Microcréditos, celebrada en Washington D.C. en 1997, propuso como definición para el microcrédito: "Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias"

En Ecuador, La Superintendencia De Bancos Y Seguros destaca que para catalogarse como microcrédito, debe ser no superior a ciento cincuenta (150) remuneraciones básicas unificadas concedido a un prestatario, persona natural o jurídica, con un nivel de ventas inferior a cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 100.000,00), o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificada por la institución del sistema financiero.

En las operaciones clasificadas como microcréditos, no se podrán incluir operaciones de crédito de vivienda otorgadas a los microempresarios, las cuales deberán registrarse como créditos de vivienda.

Con el objeto de asegurar una adecuada segmentación de las operaciones y la aplicación de las tasas de interés, las instituciones del sistema financiero serán responsables de verificar la razonabilidad de los montos requeridos en las operaciones de microcrédito, conforme la clasificación determinada por el Banco Central del Ecuador.

En el proceso de administración del microcrédito se deberá dar especial importancia a la política que la institución del sistema financiero aplique para la selección de los microempresarios, incluida en su tecnología crediticia, a la determinación de la capacidad de pago del deudor y a la estabilidad de la fuente de sus recursos, provenientes de los ingresos relacionados con su actividad.

Las operaciones que se otorguen a los microempresarios a través de tarjetas de crédito se considerarán microcréditos.

Para el otorgamiento de estas operaciones no se requerirá la presentación del balance general ni del estado de pérdidas y ganancias del microempresario solicitante. La información financiera del deudor será levantada por la institución prestamista con base en su propia metodología de evaluación del deudor.

Los microcréditos son préstamos de pequeñas cantidades de dinero que otorga una institución financiera a personas que realizan actividades comerciales o de otra índole, estos montos son destinados para el fortalecimiento, mejoramiento de sus negocios, con el fin satisfacer necesidades aumentar la productividad y ayudar con el desarrollo económico del país.

### **2.5.1. TECNOLOGÍA CREDITICIA**

Las instituciones del sistema financiero que operen con microcréditos deberán mantener la información que establezca su propia tecnología crediticia, la que debe considerar como mínimo lo siguiente:

Carpetas de crédito para cada prestatario o grupo de prestatarios, conteniendo la información requerida en los manuales de crédito de la propia institución y/o en los programas de crédito definidos por el Estado, para el caso de los microcréditos otorgados por las instituciones financieras públicas;

Manuales de crédito que definan la tecnología crediticia y el detalle de la documentación requerida para la correcta aplicación de la misma, que contemplen:

- Descripción de la estructura organizacional del área de crédito y sus procedimientos de control interno de la actividad crediticia, incluyendo el manual de funciones del personal y los procesos de crédito establecidos por cada producto;
- Identificación de los prestatarios y de los responsables de la aprobación de sus créditos;
- Detalle de la documentación que los responsables de la aprobación de los créditos deben analizar antes de otorgar la aprobación respectiva, entre la que deben constar los criterios de elegibilidad de los prestatarios, el análisis del destino del crédito, monto, plazo, tasa de interés y garantías del crédito, en función de las características del prestatario o prestataria;
- Detalle de la documentación que debe ser generada por la institución del sistema financiero para evidenciar la administración y seguimiento de los créditos, así como la documentación requerida para evidenciar la existencia y aplicación de mecanismos de control interno; y,

- Detalle de la información que debe ser generada por la institución del sistema financiero para evidenciar las gestiones de cobro, tanto por la vía administrativa como por la vía judicial.
- Información específica para cada microcrédito, que incluya:
- Copia del documento de aprobación de la operación, en el que deberá constar el monto, plazo, forma de pago, garantías, si éstas se requieren, así como los nombres y las firmas de quienes la aprobaron;
- Copia del contrato, pagaré u otros documentos, de ser el caso, que respaldan los microcréditos otorgados; y,
- En caso de que se requieran garantías reales y registrables, copia de los contratos, pagarés y otros documentos que las respalden, tales como títulos de propiedad, pagos de impuestos, certificado de gravámenes y constancia de su inscripción en el Registro de la Propiedad o Mercantil, según corresponda; y, copia de las pólizas de seguros contratadas, las cuales deben encontrarse vigentes y endosadas a favor de la institución del sistema financiero prestamista. Adicionalmente, se incluirá copia del avalúo de los bienes inmuebles recibidos en garantía, efectuado por peritos previamente calificados por la Superintendencia de Bancos y Seguros y/o por el organismo competente, para el caso de los microcréditos otorgados por las instituciones financieras públicas.
- Se entenderá por microcrédito debidamente garantizado, aquel que sea concedido con garantías reales, sean éstas hipotecarias o prendarias, que posibiliten a la institución prestamista una fuente alternativa de repago. Las prendas ordinarias comerciales consideradas garantías prendarias, al tenor de lo dispuesto en los artículos 569 y siguientes de la sección I “De la prenda comercial ordinaria” del Código de Comercio, no requieren ser registradas. Para ejecutar este tipo de garantías, la institución deberá cumplir con las formalidades establecidas en el citado

Código. Los microcréditos que se concedan sin garantías hipotecarias o prendarias registrables pueden ser respaldados por garantes personales o por bienes del negocio propio y/o familiar, declarados por el prestatario. En este último caso, los respectivos contratos deben detallar las características de los bienes, el valor declarado, su ubicación, la aceptación del deudor como depositario y la aceptación de ser entregados en garantía de crédito.

## **2.6. MIPYMES**

Menciona Manay (2012) las MIPYMES según los países de Latinoamérica son empresas con características y dimensiones propias, con limitaciones ocupacionales y financieras que son prefijados por el Estado de cada país, lo que hace que difieran entre ellos en el globo de América Latina.

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas –MIPYMES- son, en el contexto actual de la economía mundial, la mejor herramienta que tenemos contra la pobreza y el desempleo. De allí que la importancia de implementar políticas, adecuadas para este sector, fomentarán la generación de una dinámica industrial auto sostenida, que eleven el nivel de desarrollo industrial y económico de nuestro país, La Corporación Ecuatoriana de Servicios de Desarrollo Empresarial (CESDE, 2011).

Dejarse llevar por el tamaño y considerar a las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) como algo menor en la economía del Ecuador es un error, que se rebate con las cifras: constituyen el 99,8% del total de empresas ecuatorianas y son responsables del 75% del empleo nacional, lo que muestra la importancia de este sector en la contribución al aparato productivo nacional y al cambio de la matriz productiva.

De hecho, las MIPYMES son claves para el desarrollo y dinamismo del país, pero ese sector enfrenta desafíos no solo para exportar, sino para mejorar su productividad y competitividad.

Tomando en cuenta esos presupuestos, el Gobierno estableció en 2009, en el Plan Nacional de Desarrollo, la necesidad de generar una estrategia para el desarrollo endógeno, que permita “un nuevo modo de generación de riqueza y redistribución para el Buen Vivir”.

“Las MIPYMES en Ecuador tienen un enorme potencial para generar producción, empleo e ingresos y podrían constituirse en el motor del desarrollo del país, alcanzando mayores niveles de participación en el mercado internacional”, señala un estudio publicado en agosto y realizado por el Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), denominado Estudios Industriales de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Para definir qué tipo de negocios son considerados como MIPYMES, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) definió en 2009, en la Resolución 1260, los parámetros: una microempresa tiene entre 1 y 9 trabajadores; la pequeña empresa, entre 10 y 49; la mediana, entre 50 y 199; y, la grande, más de 200 empleados.

Según el último Censo Económico de 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), del total de empresas en el país, el 95,4% corresponde a microempresas; el 3,8%, a pequeñas; el 0,6 %, a medianas; y, el 0,2%, a grandes (EL Telégrafo, 2013).

Menciona Cohen *et al.* (2012) en la mayoría de los países considerados, la participación de las MIPYMES (incluyendo micro empresas por motivos de mayor disponibilidad de datos) en la generación de puestos de trabajo supera el 50% y en la mayoría de ellos supera los dos tercios. La participación de estas empresas en el valor agregado del país es algo menor en general. Esto permite interpretar que este segmento de empresas tiene un importante

potencial para desarrollar su competitividad, generando cada vez mayor valor agregado por ocupado.

### 2.6.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS MIPYMES

Para EL Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP, 2013) Características generales de las MIPYMES El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión en el artículo 106 indica la clasificación de las MIPYMES para la definición de los programas de fomento y desarrollo empresarial a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas, estas se considerarán de acuerdo a las categorías siguientes:

CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES		
Tipo de empresa	Empleados	Valos de venteadas o ingresos brutos anuales (dólares)
Microempresa	1 a 9	Menor o igual a \$ 100.000
Pequeña empresa	10 a 49	Entre \$ 100.001 y 1'000.000
Mediana empresa	50 a 199	Entre \$ 1'000.001 y 5'000.000

**Cuadro 2.2:** Característica generales de la MIPYMES

**Fuente:** Reglamento Código de Producción

Consecuentemente las MIPYMES vienen a ser unidades empresariales formales en lo legal y con niveles de empleo entre 1 a 199 empleados, con ventas hasta 5 millones de dólares.

En el artículo 107 del Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión indica que los artesanos serán considerados como micro, pequeñas o medianas empresas, considerando su tamaño, tomando en cuenta el nivel de ventas anuales y el número de empleados, conforme lo establecido en el artículo precedente.

En el artículo 108 del Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión de conformidad con el artículo 56 del Código, se crea el Registro Único de MIPYMES (RUM) cuyo objetivo es el de identificar y categorizar a las MIPYMES de producción de bienes, servicios o manufactura de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios definidos a fin de que

tengan conocimiento y acceso a los beneficios del Código y este Reglamento. El número de RUM asignado a cada MIPYMES será igual al número de RUC registrado en el Servicio de Rentas Internas.

### **2.6.2. LAS MIPYMES EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA**

El Servicio Nacional de Contratación Pública SERCOP, desde su constitución en el 2008 ha buscado medios y formas de incluir la participación de las MIPYMES en los procesos de contratación pública, evidencia de ello son los márgenes de preferencia que se han implementado para que las MIPYMES puedan proveer al estado de bienes, servicios u obras.

Los márgenes de preferencia se han establecido según el artículo 25 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCOP), por medio del cual se identifica la “Participación Nacional” específicamente en el artículo 25.2 en el cual se indica la “preferencia a bienes, obras y servicios de origen ecuatoriano, y a los actores de la Economía Popular y Solidaria y Micro, pequeñas y medianas empresas. En todos los procedimientos previstos en la presente ley, se preferirá al oferente de bienes, obras o servicios que incorpore mayor componente de origen ecuatoriano o a los actores de la Economía Popular y Solidaria y Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, mediante la aplicación de mecanismos tales como: márgenes de preferencia proporcionales sobre las ofertas de otros proveedores, reserva de mercado, subcontratación preferente, entre otros. Para la adquisición de bienes, obras o servicios no considerados de origen ecuatoriano de acuerdo a la regulación correspondiente se requerirá previamente la verificación de inexistencia en la oferta de origen ecuatoriano, mediante mecanismos ágiles que no demoren la contratación. La entidad encargada de la contratación pública mediante la regulación correspondiente incluirá la obligación de transferencia de tecnología y de conocimiento en toda contratación de origen no ecuatoriano.

Para la aplicación de las medidas de preferencia se utilizará el siguiente orden de prelación:



1. Actores de la economía popular y solidaria;
2. Microempresas;
3. Pequeñas Empresas; y,
4. Medianas Empresas.

Estas medidas de preferencia se otorgan siempre que su oferta se considere como de origen ecuatoriano de acuerdo con la regulación correspondiente.

### **2.6.3. LAS MIPYMES Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO E INCLUSIÓN SOCIAL EN AMERICA LATINA.**

Según el Diario de negocios (2011) citado por Manay (2012) Las MIPYMES generan el 90% de empleos en América Latina, un buen indicador para que los Gobiernos muestren mayor interés por este motor de generación de empleo y crecimiento económico. Otra prueba trascendental de la fortaleza que ganan las Pymes sería el Program Al Invest IV-Región Andina. Este programa avalado por la Comisión Europea reúne a pequeñas y medianas empresas de América Central-Cuba-México, Región Andina, y a Mercosur: Chile y Venezuela. El proyecto da cooperación económica para afianzar la internacionalización de las Pymes latinoamericanas, especialmente dentro de los mercados europeos. Este tipo de negocios está relacionado con artesanos, joyeros, textiles, metalmeccánicos, turismo y pequeños productores. Las pequeñas y medianas empresas que producen frutas, jugos de frutas, aceites vegetales son las que mayores posibilidades tienen de entrar al mercado internacional debido a la demanda sobre este portafolio.

Se entiende como MIPYMES a las micros, pequeñas y medianas empresas, que de cierto tiempo hacia acá se les da ha dado una mayor atención y reconocimiento por su gran participación en la economía de los pueblos ciudades, estas se crearon con el fin de generar bienes o servicios, hacer realidad un sueño poner en prácticas proyectos y actividades encaminadas a la innovación de productos, generación de empleo y aportación en la economía del país.

## 2.7. ECONOMÍAS DE ESCALA

Soriano *et al.* (2012) lo definen como el proceso a través del cual el coste unitario de producción disminuye a medida que la producción aumenta como consecuencia del incremento en el tamaño (escala) de la empresa. Las economías de escala pueden alcanzarse a través de diversos mecanismos, donde destacan los siguientes:

**Tecnológicos**, donde los rendimientos de escala que caracterizan a la empresa tiene un papel central.

**Productivos**, (aprovechamiento de la capacidad de planta instalada).

**Contractuales**, (capacidad de ejercer poder de negociación y mejorar las condiciones de compra de un determinado recurso).

Fruto de economía de escalas externas, que pueden favorecer a todas las empresas que operan en el sector.

Define Raymond y Repilado (1991) citado por Plaza (2012) las economías de escala como posibles ventajas de carácter técnico que surgen en una empresa, sector o sistema económico por el mero cambio en el nivel (escala) de la cantidad producida o, lo que es lo mismo, por el cambio en la dimensión del proceso productivo para una tecnología fija.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria del Sistema Financiero, 2011 define por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

Rosero (2013) La economía popular y solidaria está integrada por organizaciones que establecen relaciones de solidaridad y cooperación

buscando el interés colectivo o beneficio mutuo de sus integrantes. Se trata del tercer sector de la economía, cuya parte popular está integrada por microempresas. La economía solidaria se divide en dos segmentos. El financiero, compuesto por cooperativas de ahorro y crédito, cajas de ahorro y bancos comunales. El segmento no financiero está conformado por asociaciones y organizaciones comunales.

La economía de escalas son términos de costos que presenta un negocio por motivo de su expansión ya sean en actividades de producción comercialización, esto se da por disminución de costo y aumento en la producción lo cual genera un mejor flujo de dinero, satisfacción empresarial y de los clientes.

## **2.8. DESARROLLO COMERCIAL**

### **2.8.1. ACUERDOS COMERCIALES DEL ECUADOR**

Según la Cámara de industrias de Guayaquil (2011) La visión endógena del desarrollo económico, parece haber trasladado en Ecuador a un segundo plano, las funciones del comercio exterior como dinamizador de las inversiones, la Producción y el empleo.

Sin embargo, no hay que desconocer que en una economía dolarizada como la ecuatoriana, los shocks del sector externo afectan directamente a la producción y al empleo. Por lo tanto, los esfuerzos para estimular las inversiones incluso aquellos que constan en el Código de la Producción, Comercio e Inversiones se esterilizan mientras no se defina una política de comercio exterior que cumpla el rol de atraer inversiones, para que aprovechen el acceso a mercados ampliados principalmente Estados Unidos y la Unión Europea y otros de carácter regional, como la Cuenca del Pacífico

### **2.8.2. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)**

La OMC (2011) es el organismo internacional que se ocupa de las normas mundiales que regulan el comercio entre las naciones. Su principal función consiste en que el comercio se desarrolle de la manera más fluida, previsible y libre que sea posible, en condiciones de igualdad para todos sus Miembros. La OMC procura poner las necesidades e intereses de los países en desarrollo en el centro de su programa de trabajo

### **2.8.3. EL SISTEMA ECONÓMICO Y SOCIAL Y SOLIDARIO Y POLÍTICA COMERCIAL**

La Constitución del Ecuador en su artículo 283 establece que el régimen de desarrollo del país debe buscar una soberanía económica orientada hacia la construcción de un sistema económico social y solidario en el que se reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine (Constitución, 2008).

### **2.8.4. POLÍTICA COMERCIAL SEGÚN LA CONSTITUCIÓN DE ECUADOR**

De la política comercial:

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.

4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Art. 305.- La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

Art. 307.- Los contratos celebrados por el Estado con personas naturales o jurídicas extranjeras llevarán implícita la renuncia de éstas a toda reclamación diplomática, salvo contrataciones que correspondan al servicio diplomático.

De los tratados e instrumentos internacionales:

Art. 417.- Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución

Art. 421.- La aplicación de los instrumentos comerciales internacionales no menoscabará, directa o indirectamente, el derecho a la salud, el acceso a medicamentos, insumos, servicios, ni los avances científicos y tecnológicos.

Art. 422.- No se podrá celebrar tratados o instrumentos internacionales en los que el Estado ecuatoriano ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional, en controversias contractuales o de índole comercial, entre el Estado y personas naturales o jurídicas privadas. Se exceptúan los tratados e instrumentos internacionales que establezcan la solución de controversias entre Estados y ciudadanos en Latinoamérica por instancias arbitrales

regionales o por órganos jurisdiccionales de designación de los países signatarios. No podrán intervenir jueces de los Estados que como tales o sus nacionales sean parte de la controversia.

### **2.8.5. EL PLAN DE DESARROLLO COMERCIAL**

Velásquez (2015) es un centro de formación comercial que tiene como finalidad servir y apoyar al desarrollo continuo y competitividad cuya actividad está especialmente orientada a las ventas y el servicio, con la aplicación de herramientas necesarias para fortalecer la base comercial y responsabilidad social para así llegar al logro de los objetitos corporativos.

Las autoras aportan que el desarrollo económico es forma de crecimiento económico, se encuentran funciones comerciales como son las exportaciones el aporte significativo que tienen la creación de las Pymes y otros factores económicos que ayudan a la economía del país.

### **2.9. CALIDAD DE VIDA**

Para Urzúa, y Caqueo (2012) el producto final de cualquier modelo de CV sería un estado global de bienestar ligado a determinados puntos de vista, el cual parte de los supuestos que todos los individuos tendrían derecho a un estado de bienestar y además que esta experiencia de bienestar puede ser medida en términos de indicadores universales objetivos.

Menciona Kleyes (1992) citado por Guevara *et al* (2010) La distribución de la calidad de vida se considera para identificar categorías sociales que necesitan un especial cuidado como guía de la política social, inspirándose en el credo utilitarista de que el "fin último" de la política debería ser promover "la mayor felicidad para el mayor número de personas".

Dice Coelho (2003) citado por Teles *et al* (2011) La calidad de vida puede definirse como una condición que se logra a través de la movilización de las diferentes dimensiones de la persona y el medio ambiente, que están en

armonía unos con otros en su propia interpretación de la vida y el estilo de vida de las dimensiones que determinan.

La calidad de vida se mide a través de niveles situacionales de nuestro diario vivir, intervienen factores como el bienestar social, material, económico, entre otros, es el sentido de vida, las posibilidades de bienes que quieres para ti y las personas que te rodean.

## CAPÍTULO III. DESARROLLO METODOLÓGICO

### 3.1. UBICACIÓN

La investigación se desarrolló en el Banco Nacional de Fomento sucursal Calceta ubicado en las calles Sergio Domingo Dueñas y 10 de Agosto.



Figura 3.1 Ubicación Geográfica del Banco Nacional de Fomento

Fuente; las autoras

### 3.2. DURACIÓN

La ejecución de la investigación tuvo una duración de 9 meses, tiempo en el cual se presentaron los respectivos informes.

### 3.3. VARIABLES EN ESTUDIO

Las variables que se evidenciaron en la investigación fueron:

#### 3.3.1. VARIABLE DEPENDIENTE

Impacto comercial de los microcréditos.

#### 3.3.2. VARIABLE INDEPENDIENTE

Destino de los microcréditos.



### **3.4. TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

Los tipos de investigación requeridos en el presente proyecto fueron:

#### **3.4.1. INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA**

Se recopiló información para dar sustento teórico al tema de investigación, por medio de revistas científicas, libros, folletos y tesis conexas al tema de investigación.

#### **3.4.2. INVESTIGACIÓN ANALÍTICA**

Se analizaron los datos obtenidos de la encuesta para determinar el nivel de crecimiento económico de los beneficiarios de los microcréditos y su influencia en la zona.

#### **3.4.3. INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

Fue necesario acercarse a la institución (B.N.F), la cual facilitó el acceso a datos de los beneficiarios de los microcréditos, a los que se les aplicó las encuestas en cada uno de sus negocios.

### **3.5. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN**

Los métodos utilizados para la investigación fueron los siguientes:

#### **3.5.1. MÉTODO DEDUCTIVO-INDUCTIVO**

Este método fue necesario para la investigación ya que se tomaron datos referentes al tema para determinar cual ha sido el crecimiento económico de los beneficiarios de microcréditos comerciales otorgados por el B.N.F.

### **3.5.2. MÉTODO ANALÍTICO-SINTÉTICO**

Se hizo necesario este método para analizar datos de las encuestas sobre el crecimiento económico que han tenido los beneficiarios de los microcréditos y como éstos participaron en el desarrollo económico.

## **3.6. TÉCNICAS**

Las técnicas utilizadas fueron:

### **3.6.1. ENTREVISTA NO ESTRUCTURADA**

La misma que se le aplicó al gerente del Banco Nacional de Fomento con el objetivo de que se nos facilitara la información de los prestatarios de microcréditos otorgados al sector comercial en el período 2013-2014.

### **3.6.2. ENCUESTA**

Aplicada a los beneficiarios de los microcréditos otorgados al sector comercial, la misma que permitió obtener datos sobre el impacto económico que estos han tenido.

## **3.7. POBLACIÓN**

La investigación se realizó a 43 personas, las cuales comprenden el total de microcréditos comerciales en el año 2013 y 26 clientes para el año 2014, por lo que no fue necesario aplicar alguna fórmula estadística para sacar una muestra y determinar la población a encuestar.

### **3.8. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

**FASE 1.** Identificar los clientes que han recibido microcréditos de crecimiento del sector comercial otorgados por el Banco Nacional de Fomento sucursal Calceta periodo 2013-2014

Se realizó una caracterización de clientes que han recibido microcréditos de crecimiento concedidos al sector comercial por el Banco Nacional de Fomento sucursal Calceta periodo 2013-2014.

Para el efecto se realizó un conversatorio con el gerente del Banco Nacional de Fomento con el objetivo de que se facilite el acceso a la información para determinar la cantidad de prestamistas durante el periodo en mención.

**FASE 2.** Verificar el destino del microcrédito obtenido y su impacto comercial en los beneficiarios

Esta fase consistió en el diseño y aplicación de las encuestas para obtener información sobre el destino del microcrédito y su impacto en la actividad comercial de los beneficiarios.

Para ello se diseñó el cuestionario a través de preguntas basadas en los objetivos específicos de la investigación, con el fin de confirmar cual fue el destino que se le dio a los microcréditos otorgados al sector comercial y cuál el impacto en la situación económica de los beneficiarios

Para cumplir con esta fase se debió aplicar la encuesta, tabular los datos obtenidos y finalmente analizar la información.

**FASE 3.** Analizar el impacto socio económico de los beneficiarios de microcrédito de crecimiento otorgados por el Banco Nacional de Fomento.

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Este acápite de la investigación muestra los resultados obtenidos con la aplicación de las metodologías planificadas para diagnosticar los microcréditos de crecimiento otorgados al sector comercial por el Banco Nacional Fomento, siguiendo las fases que se establecieron en el capítulo anterior, tal como se muestra a continuación:

### 4.1. FASE 1.- IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES QUE RECIBIERON MICROCRÉDITOS DE CRECIMIENTO EN EL PERIODO 2013-2014

Para obtener información sobre la cartera de prestatarios del sector comercial a microcréditos de crecimiento que manejó el Banco Nacional de Fomento (BNF) durante los años 2013 y 2014, se aplicó la técnica de la entrevista no estructurada al Gerente de la sucursal de Calcuta. Durante dicha entrevista se explicó la finalidad de esta investigación y la importancia del acceso a la información solicitada para obtener resultados reales, medibles y observables; de tal manera que una vez aprobada la petición se facilitó a través del Departamento de Créditos y Cobranzas las nóminas de clientes durante los años de estudio, según muestra el cuadro 4.1:

Cuadro 4.1. Clientes que accedieron a microcréditos.

Destino de la inversión	Microcréditos en:	
	2013	2014
Restaurante	3	4
Tienda de abarrotes	7	2
Tienda textil	8	4
Bisutería	1	1
Aceites y lubricantes	1	1
Cosméticos	4	1
Enseres y electrodomésticos	3	1
Artículos de manufactura	-	1
Productos de laboratorio	2	1
Actividades de impresión	2	2

Sastrería en prendas de vestir	2	-
Papelería	1	1
Productos de agua dulce	1	-
Tienda naturista	1	-
Elaboración de productos de hierro	1	-
Tienda de calzado	1	-
Productos de bazar	-	1
Otras actividades comerciales	5	6
<b>Total microcréditos</b>	<b>43</b>	<b>26</b>

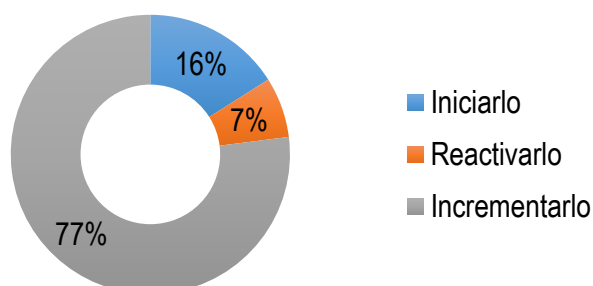
Fuente: Banco Nacional de Fomento – Calceta.

Se determinó que en el 2013 se realizaron 43 microcréditos de crecimiento y en el 2014 fueron colocados en el sector comercial 26 préstamos. Esto determina una muestra de 69 clientes a quienes se les aplicó la encuesta diseñada según los requerimientos de la investigación.

#### **4.2. FASE 2.- VERIFICACIÓN DEL DESTINO DEL MICROCRÉDITO Y SU IMPACTO COMERCIAL EN LOS BENEFICIARIOS**

Para la verificación del destino de los microcréditos otorgados por del Banco Nacional de Fomento en los años 2013 - 2014 y su impacto comercial en los beneficiarios, se aplicó una encuesta diseñada con preguntas que proporcionaron datos que al ser procesados revelaron los siguientes resultados:

##### **Estado de la actividad económica cuando se realizó el microcrédito:**

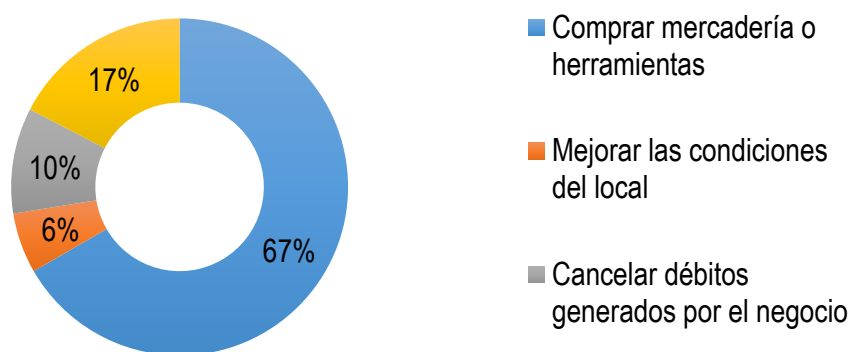


**Grafico 4.1** Estado de la actividad comercial cuando se realizó el microcrédito.

**Fuente:** Beneficiarios con los microcréditos.

El gráfico 4.1 muestra que cuando a los agentes de comercio se les otorgó el microcrédito; el 77% de los prestatarios lo realizaron con el fin de incrementar la actividad económica en su negocio, el 16% para iniciar la actividad comercial y el 7% para reactivarla. Es decir, que el 84% de los prestatarios ya estaban llevando a efecto sus transacciones en el mercado, pero para fortalecer su permanencia en el mismo decidieron aumentar su capacidad operativa, la cual se relaciona directamente con la innovación. Esta invención o mejora se establece por varios aspectos y según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE (2005) en su manual de Oslo citado por Mejía y Sánchez (2014) “este incremento hace referencia a la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo en las prácticas internas del negocio” en este caso de estudio el destino del microcrédito fue la compra de mercadería y herramientas de trabajo; e inclusive para aquellos que lo utilizaron en la inicialización y reactivación les permitió establecer relaciones empresariales para el logro de la competitividad.

#### Destino que se le dio al microcrédito recibido:



**Gráfico 4.2** Destino del microcrédito.

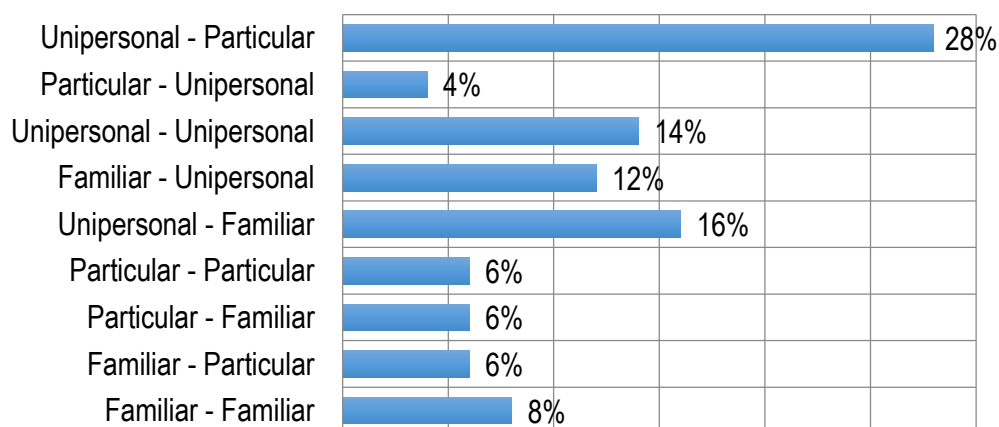
**Fuente:** Beneficiarios con los microcréditos.

Todo prestatario debe planificar adecuadamente la canalización que le dará al dinero proveniente de un microcrédito, debido a que este ha de devolverse con intereses. En el gráfico 4.2 se aprecia que la mayoría (67%) de los beneficiarios utilizaron el efectivo para comprar mercadería o herramientas con propósito de

aumentar la capacidad operativa de los negocios y atraer mayor cantidad de clientes. También se observa en menores proporciones que el 17% destinó el caudal corriente recibido para inversión en el negocio y satisfacción de otras necesidades ajenas al comercio; por su parte, el 10% canceló débitos generados por la actividad mercantil y un 6% lo asignó a mejorar las condiciones del establecimiento. Estos resultados determinan que el microcrédito puede cubrir muchas necesidades según los requerimientos de cada agente; pero es notorio que la inversión principal es destinar el dinero a comprar los objetos y herramientas que dan efecto a la transacción compra-venta. En este sentido, Koberwein (2011) considera que “el control sobre el consumo y uso del dinero debe ser riguroso, direccionándolo a una asignación efectiva en compras relativas al negocio, tratando de que el ciclo (pedir-dar-recibir-devolver) del microcrédito deje como resultado financiero un crecimiento” sea personal / familiar, económico o institucional; pero sobre todo si se trata de un microcrédito de crecimiento que deje como resultado un capital fortalecido y una cartera financiera solvente.

#### Necesidad de vinculación de mano de obra con la captación del microcrédito:

Antes	42%
Después	58%



**Gráfico 4.3** Vinculación de mano de obra.

**Fuente:** Beneficiarios con los microcréditos.

Cómo se observa en el gráfico 4.3 se hizo necesario la vinculación de mano de obra con la captación del microcrédito en un 16%, porque como se indicó anteriormente el préstamo otorgado fue destinado principalmente a la compra de mercaderías y herramientas, lo cual conllevó a la contratación de más personal para poder brindar una atención de calidad y personalizada a los clientes según sus requerimientos. Este personal contratado en mayor proporción son particulares (28%) y familiares (16%), muy pocos negocios pasaron a ser unipersonales aunque en algunos casos se mantuvieron en esta naturaleza. En esta parte es importante destacar que aunque se mencione en el análisis a los trabajadores como particulares, suelen ser personas de confianza con otro tipo de vinculación como padrinos-ahijados, comadres-compadres, vecinos/as y amigos. En este sentido se comprueba el planteamiento de Vesga (2007) citada por Jequier (2012) donde indica que estos pequeños comercios “son una modalidad empresarial en la que sus miembros no son empleados, sino una especie de socios, utilizando este mecanismo para la vinculación de personal; así en estos negocios es común observar trabajadores que cumplen horarios, ofrecen su fuerza de trabajo y realizan tareas definidas” pero su vinculación laboral no está regida en la mayoría de los casos por un contrato de trabajo con todas las prestaciones de ley; en este sentido se amparan bajo la naturaleza de microempresa, que en todos los casos de estudio se pudo constatar que se constituyen como tipo familiar.

#### Tiempo de vinculación de la mano de obra:

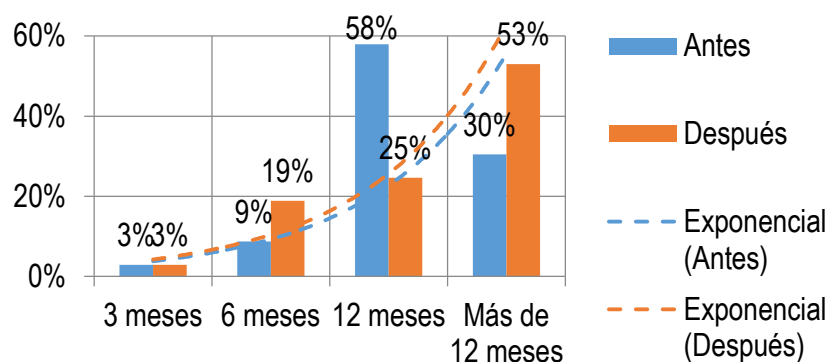


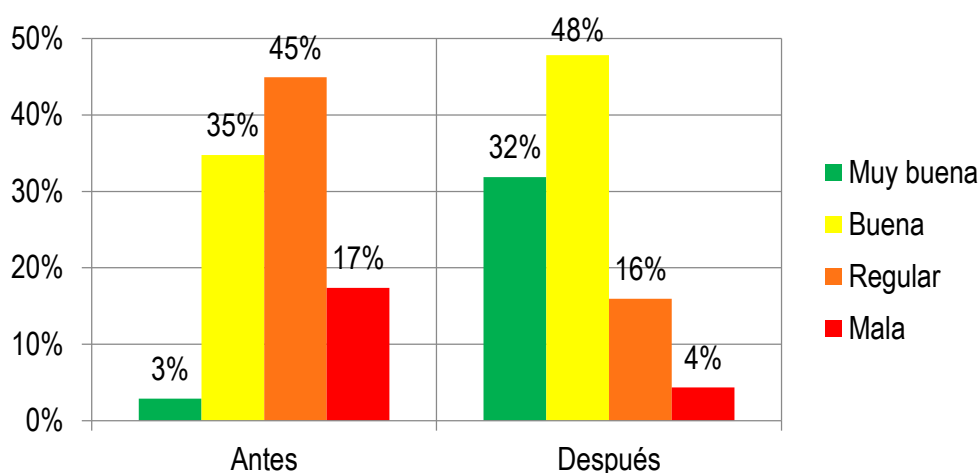
Gráfico 4.4 Tiempo de vinculación de la mano de obra.

Fuente: Beneficiarios con los microcréditos.



Los resultados principales que muestra el gráfico 4.4 revelan que el 58% de trabajadores antes trabajaba doce meses pero la reducción al 25% (después) significa una varianza positiva porque ese 33% diferencial de empleados pasó al rango de los que ahora laboran por más de un año. Esto se hace evidente con solo observar las líneas exponenciales del antes y después, donde la segunda tiene una leve alza sobre la primera, confirmando la teoría de que un microcrédito brinda estabilidad u oxigena económicamente los ratios en activo que se encuentran en déficit e incluso el financiamiento para gasto de personal (sueldos y salarios = mano de obra) y sobre esto según Caro (2012) es importante “mantener y aumentar este gasto, ya que como fuerza de trabajo son esenciales para generar más recursos; sin embargo, siempre existirán las variantes del empleo permanente (que involucra protección social y goce de beneficios establecidos por la ley) y temporal, este último que se vincula generalmente por períodos de tiempo donde la demanda aumenta según el tipo de comercio”, no obstante, en el sector comercial de Calceta la modalidad de trabajo permanente no se efectúa continuamente, basándose más en el contrato temporal que si bien en su momento genera empleo, siempre se considerará una situación de inestabilidad e incertidumbre. Sin embargo, ese 33% diferencial significa que los microcréditos a más de afianzar las operaciones del negocio permiten consolidar la necesidad de la mano de obra.

#### Situación económica del negocio:

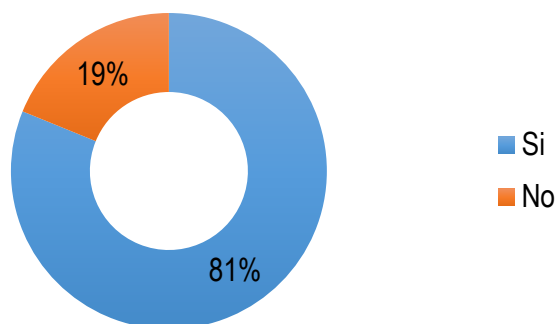


**Gráfico 4.5** Situación económica del negocio antes y después del microcrédito.

**Fuente:** Beneficiarios con los microcréditos.

Se observa en el gráfico 4.5 que la situación económica de los negocios antes del microcrédito que les fue concedido era en mayor proporción regular (45%) y buena (35%); pero después el escenario financiero cambió ya que el préstamo repercutió positivamente en la economía del sector comercial, considerando ahora la situación en mayor medida como buena (48%) y muy buena (32%). Es decir que ha sido un escalamiento económico progresivo de cada negocio; esto se debe según la teoría de Inglada *et al.*, (2015) a que “el sistema de microcréditos ha demostrado ser una de las mejores herramientas para erradicar la pobreza en los sectores comerciales, facilitándoles un crédito de fácil acceso, rápido y sostenido que les permita crear emprendimientos, reactivarlos o incrementar la capacidad operativa de los ya establecidos en el mercado” generando riqueza para mejorar la dinámica de la economía; y en este sentido la dirección de las Pymes hacia metas de mayor riesgo empresarial para afianzar aún más la situación económica, siempre que se apliquen estrategias efectivas.

**Inversión parcial de los recursos económicos generados por mejora en las condiciones del negocio:**



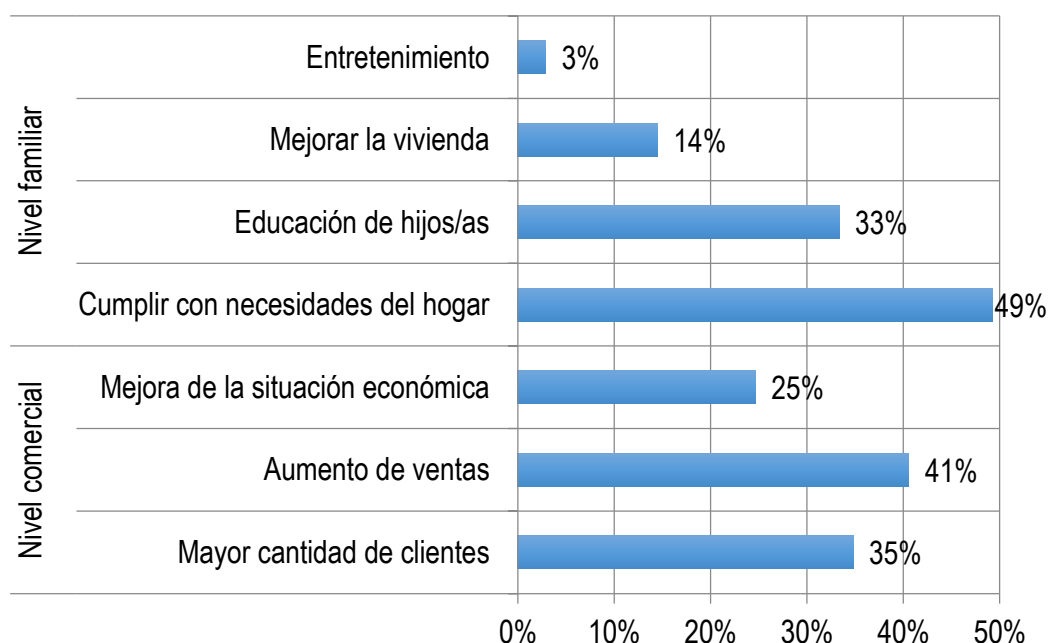
**Gráfico 4.6** Reinversión de los recursos económicos generados.

**Fuente:** Beneficiarios con los microcréditos.

La reinversión de los recursos es una política que se planifica previamente, indistintamente si el comercio es de participación o no, la distribución de los beneficios que este genere debe subsidiar la estrategia de autofinanciar parcial o totalmente las nuevas transacciones mercantiles que se efectúen después del microcrédito y con mayor énfasis si éste permitió mejorar las condiciones

que benefician la afluencia de clientes y por efecto el volumen de las ventas. El gráfico 4.6 demuestra que el 81% de los agentes de comercio adoptan esta táctica que en términos económicos es totalmente rentable y con el transcurso de los años brindará estabilidad al negocio; sin embargo en minoría se observa que el 19% no aplica a este régimen financiero, argumentando que aun su negocio no genera un gran volumen de utilidades para lograr la reinversión, destacando en este sentido aquellos que se encuentran en la etapa inicial o de reactivación. La reinversión es una transacción que para Lecuona (2012) es necesaria, y si a pequeños comercios se refiere mucho más porque “brinda estabilidad a las operaciones mercantiles ya que una vez cancelado el microcrédito se evidenciará la independencia total sobre los recursos generados” pudiendo así transformar las cuotas de pago en aportes para incrementar el capital de trabajo.

### Cambios económicos y sociales a partir del acceso al microcrédito:



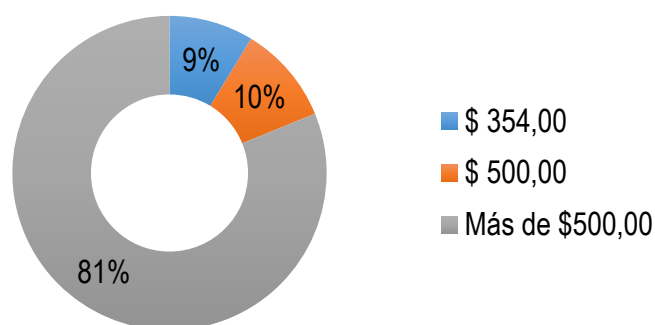
**Gráfico 4.7** Cambios económicos y sociales a partir del acceso al microcrédito.

**Fuente:** Beneficiarios con los microcréditos.

Las principales estrategias que debe aplicar todo comerciante son el equilibrio y no gastar más de lo que se posee. En el gráfico 4.7 se demuestra que los

mayores cambios sociales efectuados después del crédito son cumplir con necesidades del hogar (49%) e inversión en educación para los hijos/as (33%). Respecto a los cambios comerciales, el 41% de los encuestados indicó que aumentaron las ventas como efecto de una mayor afluencia de clientes (35%), lo cual ha permitido mejorar la situación económica de la actividad mercantil. Es notorio que en cualquiera de estas variaciones familiares o comerciales los resultados son positivos, todo depende de las necesidades y prioridades de los agentes de comercio. Para Craviotti y Palacios (2014) es interesante como estos emprendedores "...a pesar de su reducida escala de compra-venta planifican estrategias diferenciadas para obtener mayor utilidad y poder satisfacer sus necesidades, sea las de tipo económico (como el acceso al crédito o a un mejor flujo de fondos, el control de riesgos) o sociales (sostener su inclusión en redes sociales relevantes para ellos)" logrando un balance financiero entre gastos e ingresos, midiendo constantemente su rentabilidad y liquidez para a partir de los resultados contables tomar la proporción de ganancia que permita cubrir otros gastos.

#### Ingreso mensual promedio que genera el negocio:



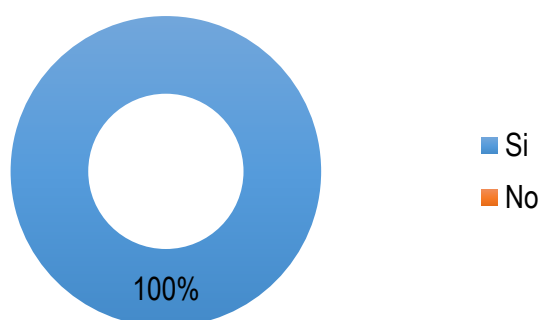
**Gráfico 4.8** Ingreso mensual promedio que genera el negocio.

**Fuente:** Beneficiarios con los microcréditos.

Si de Pymes comerciales se trata, el ingreso que genera el negocio es el ratio financiero más importante, ya que de este depende la sostenibilidad del mismo en el mercado. En el gráfico 4.8 se observa que para el 81% de los encuestados se genera más de \$500.00 dólares americanos mensuales y por la operatividad que aun presentan significa que este valor cubre los egresos y

que la actividad comercial es rentable, pero este resultado corresponde a aquellos con varios años de establecimiento en el mercado; sin embargo para aquellos que solicitaron un microcrédito de crecimiento para la iniciación o reactivación del negocio los ingresos fluctúan entre \$354.00 (9%) y \$500.00 (10%) dólares. Estos valores son buenos considerando que el salario básico unificado (SBU) en Ecuador para el 2016 es de \$366.00 dólares, pero tomando en cuenta el costo de la canasta familiar básica no son tan buenos porque según el cálculo elaborado por el INEC (2016) en mayo está en \$686,74. Pero se hace notar que esta situación hace énfasis en los negocios que se iniciaron o reactivaron a partir del microcrédito. Ante estos resultados se hace referencia a Fuentes *et al.*, (2012) quienes indican que existen varias determinantes de los ingresos como ganancias que son “la experiencia en el manejo de la actividad comercial, las horas trabajadas, el género de los agentes de acuerdo a la naturaleza del negocio, la escolaridad y conocimientos sobre lo que se oferta y la zona de ubicación estratégica del establecimiento” factores importantes que según la observación aplicada por las investigadoras si se cumplen.

#### **Alcance de las utilidades generadas para cubrir las necesidades y cuotas de pago del microcrédito:**



**Gráfico 4.9** Alcance de las utilidades para cubrir las necesidades y cuotas del microcrédito.

**Fuente:** Beneficiarios con los microcréditos.

Según los ya citados Inglada *et al.*, (2015) manifiestan que “un microcrédito de acceso fácil, rápido y sostenido permite a los agentes de comercio generar riquezas, por lo tanto, podrán tener posibilidad de ahorro, y a su vez poder

solicitar nuevos préstamos” porque su capacidad de pago estará afianzada para distribuir pequeños montos para cubrir las cuotas del crédito. Este planteamiento describe los resultados obtenidos en el gráfico 4.9 donde se observa que al 100% de los agentes encuestados las utilidades generadas por la actividad comercial les permite cubrir las necesidades (familiares y sociales) y cuotas mensuales del microcrédito. No obstante, existe un método que pretende solventar la rigidez en la devolución de los préstamos propuesto por Marbán (2006) quien citado por García y Díaz (2011) plantea que “el pago de las cuotas se puede realizar semanalmente, de forma que los prestatarios puedan ir devolviendo los créditos en cuotas más pequeñas” lo cual para algunos de los encuestados es una alternativa cómoda e interesante de pago porque la cantidad a reunir sería menor, tomando en cuenta sus posibilidades.

#### **4.3. FASE 3.- ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LOS BENEFICIARIOS DE MICROCRÉDITO DE CRECIMIENTO OTORGADOS POR EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO**

Del estudio realizado mediante encuesta a un total 69 clientes, se puede determinar que los créditos de crecimiento concedidos por el Banco Nacional de Fomento en el sector comercial de Calceta han impactado positivamente en el aspecto socioeconómico de los beneficiarios directos e indirectos; esto se comprueba porque durante el periodo 2013-2014 se crearon 11 nuevos negocios (16%) lo cual, por efecto lógico conllevó a que 11 personas puedan emplear su mano de obra o en su defecto contratarla para iniciar la operatividad de estos emprendimientos.

En este lineamiento y considerando el papel determinante de las Pymes en la generación de empleos es positivo que las instituciones financieras brinden el fácil acceso a los microcréditos (IMCO, 2013); porque aportarán a que las microempresas puedan consolidarse en el mercado a través de distintas estrategias como establecer nexos con empresas más grandes y con mayor cobertura en el mercado, la publicidad, la administración adecuada de los recursos y para su crecimiento la reinversión de las utilidades generadas.

Las Pymes y la economía informal son consideradas como una alternativa para obtener ingresos sobre todo para la población más pobre y con menores posibilidades de integrarse al sector de las grandes competencias o informal de la economía. En este sentido se obtuvo que el impacto socioeconómico en los actores involucrados en el estudio se vio reflejado en dos aspectos importantes que fueron: 1) brindar oportunidad de trabajo a familiares (16%) y particulares (28%) con otro tipo de vinculación formal, religioso o social; y, 2) ampliar el tiempo de vinculación de la mano de obra, destacando un porcentaje considerable del 33% que pasó de laborar por un período de tiempo de 12 meses a una situación de trabajo más estable que está entre 5 años y más, manteniéndose hasta la actualidad.

Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias” (Lacalle, 2001; Fernandez, 2006) citados por Romero *et al.*, (2011); en este sentido el Banco Nacional de Fomento a través de los microcréditos concedidos contribuyó a optimizar los niveles económicos de 69 clientes y como consecuencia favorable para el cantón a dinamizar su economía y potencializar su desarrollo a través de arriesgar y apostar a las ideas de emprendimiento que la sociedad involucrada tiene.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Obtenidos los resultados que dieron cumplimiento a los objetivos planteados en la investigación se puede concluir y recomendar lo siguiente:

### **5.1. CONCLUSIONES**

- Mediante la entrevista y análisis de documentos se identificaron 43 clientes que recibieron microcréditos de crecimiento en el 2013 y 26 en el 2014, constituyendo una población de estudio de 69 prestatarios.
- El estudio del destino de los microcréditos otorgados, mediante una encuesta aplicada a 69 prestatarios entre 2013 y 2014 determinó que el 67% de los mismos utilizaron el caudal financiero en el incremento de sus negocios mediante compra de herramientas y mercaderías, el 17% lo aplicó entre el comercio y la satisfacción de necesidades personales, el 10% canceló débitos mercantiles y el 6% en mejorar las condiciones del establecimiento.
- El impacto socioeconómico que los microcréditos tuvieron en el sector comercial del cantón Bolívar fue positivo porque 11 emprendedores pudieron iniciar sus negocios y otros 5 reactivarlos, cumpliendo de esta manera el Banco Nacional de Fomento con su objetivo de apoyar al crecimiento de los sectores productivos con la aplicación de una política crediticia accesible.



## **5.2. RECOMENDACIONES**

- Elaborar anualmente una cartera informativa donde se registre a los beneficiarios de los microcréditos de crecimiento, de esta manera ir estableciendo el nivel de la muestra durante un tiempo determinado.
- Estudiar con mayor profundidad los diferentes destinos de los microcréditos y la coherencia según la naturaleza con el que este es concedido, para lograr establecer el impacto que tienen en los beneficiarios sobre el crecimiento de sus negocios y establecimiento en el mercado.
- Analizar internamente las políticas crediticias actuales para tomar decisiones sobre la accesibilidad de otros sectores de la economía, especialmente para que pequeños productores puedan tener acceso a los microcréditos, aumentando el banco la cartera de clientes y contribuyendo al desarrollo económico de la zona.

## BIBLIOGRAFÍA

- \_\_\_\_\_. 2013. Pequeños negocios, gran potencial. Las claves de la Mipymes. El Telégrafo, Guayaquil, EC, dic, 2. P 1.
- Aguilar; C y Grijalva, A. 2011. Estado, Banca y Crédito Agrícola en Sinaloa y Sonora: el Banco de Sinaloa y el Banco Agrícola Sonorense, 1933-1976. Mundo Agrario. Buenos Aires. AR. Vol 11. N° 22.
- Arenas; A. Carrillo; D. Romero; Y. Vergara, D. 2011. Aspectos del Microcrédito en su Concepción Original, en Búsqueda de Factores de Mayor Impacto en Colombia. Medellín. CL. N° 26.
- BNF (Banco Nacional de Fomento). 2012. Manual de políticas de microcréditos crecimiento fortalecimiento. Calceta- Manabí, EC. p 8.
- BNF (Banco Nacional Fomento). 2011. Microcréditos del Banco Nacional de Fomento. (En línea). EC. Consultado, 01 de Feb. 2015. Disponible en <http://www.creditos.com.ec/microcredito/s-del-banco-nacional-de-fomento/>
- Calderón, G. 2013. La Banca Pública y el desarrollo. El Universo, Guayaquil, (En línea). EC. Consultado, 01 de Feb. 2015. Disponible en <http://www.eluniverso.com/opinion/2013/10/11/nota/1568216/banca-publica-desarrollo>
- Cámara de industrias de Guayaquil. (2011). Acuerdos comerciales del Ecuador. (En línea). EC. Consultado, 29 de jul. 2015. Disponible en [http://www.industrias.ec/archivos/documentos/acuerdos\\_comerciales.pdf](http://www.industrias.ec/archivos/documentos/acuerdos_comerciales.pdf)
- Caro, P. 2012. Magnitud y características de la participación laboral en el empleo temporal agrícola en Chile. (En línea). CL. Si Somos Americanos. Revista de Estudios Transfronterizos. Vol. 12; Núm. 2; p. 51-83. Disponible en [www.scielo.cl/pdf/ssa/v12n2/art03.pdf](http://www.scielo.cl/pdf/ssa/v12n2/art03.pdf)
- CESDE (Corporación Ecuatoriana de Servicios de Desarrollo Empresarial). 2011. Las mipymes son el futuro de la economía ecuatoriana. (En línea). EC. Consultado, 05 de agos. 2015. Disponible en <http://cesdecorp.org/emprendedores/mipymes-futuro-economia-ecuadoriana/>

- CFN (Corporación Financiera Nacional). 2013. Información Corporativa. (En línea). EC. Consultado, 01 de Feb. 2015. Disponible en [http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=4&Itemid=132](http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=132)
- Cohen, M; Baralla, G. 2012. La situación de las Pyme en America Latina. (En línea). ARG. Consultado 05 de agos. 2015. Formato PDF. Disponible en <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/12471.pdf>
- Craviotti, C; y Palacios, P. 2014. La diversificación de los mercados como estrategia de la agricultura familiar. (En línea). BR. Revista de Economía e Sociología Rural. Vol. 51; Núm. 1; p. 63-78. Disponible en <http://dx.doi.org/10.1590/S0103-20032013000600004>
- Díaz, J. 2013 Qué es un diagnóstico empresarial. (En línea).CO. Consultado, 01 de feb.2015. Disponible en: <http://www.emprendices.co/que-es-un-diagnostico-empresarial/>
- Díaz, S. 2009. El diagnóstico de la empresa. ES. p 12.
- Fuentes, H; Zamudio, A; Soto, J; y Mendoza, J. 2012. Determinantes de las ganancias de los vendedores ambulantes en México. (En línea). MX. Revista El Trimestre Económico. Vol. 79; Núm. 315; p. 693-723. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/313/31340972007.pdf>
- García, F; y Díaz, Y. 2011. Los microcréditos como herramienta de desarrollo: revisión teórica y propuesta piloto para el África Subsahariana. (En línea). ES. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa. Núm. 70; p. 101-126. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/174/17418829005.pdf>
- Guevara, H; Domínguez, A; Ortunio, M; Padrón, D; Cardozo. R. 2010. Percepción de la calidad de vida desde los principios de la complejidad. La Habana, CU. Revista Cubana de Salud Pública. Vol. 22
- IMCO (Instituto Mexicano para la Competitividad A.C.) 2013. La reforma financiera y los riesgos del crédito. (En línea). MX. Consultado, 15 de jun. 2016. Formato PDF. Disponible en <http://imco.org.mx/wp-content/uploads/2013/09/LaReformaFinancierayLosRiesgosdelCredito.pdf>

INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). 2016. Canasta Familiar Básica Nacional y por Ciudades – Mayo 2016. (En línea). EC. Consultado, 14 de jun. 2016. Formato XLS. Disponible en [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/canastas/Canastas\\_2016/Mayo/4.%20lpc\\_canastabasica\\_nacional\\_ciudades\\_may\\_2016.xls](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/canastas/Canastas_2016/Mayo/4.%20lpc_canastabasica_nacional_ciudades_may_2016.xls)

Inglada, M; Sastre, J; De Miguel, M. 2015. Importancias de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social. (En línea).CO. Revista Científica Guillermo de Ockham. Vol. 13; Núm. 13; p. 89-99. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/1053/105344265009.pdf>

Jequier, E. 2012. La sociedad anónima de garantía recíproca en Chile: precisiones y propuestas para un nuevo sistema de garantías, (las tendencias del derecho de sociedades en apoyo a la pyme). (En línea). CL. Revista de Derecho de la Universidad Católica del Norte. Vol. 19; Núm. 1; p. 71-128. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/801/80118612011.pdf>

Koberwein, A. 2011. Consumo y dinero: transacciones legítimas, acuerdos y conflictos interpersonales en un programa de microcréditos. (En línea). AR. Revista RUNA. Vol. 32; Núm. 2; p. 185-202. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/1808/180822543005.pdf>

Koberwein, A. 2011. Consumo y dinero: transacciones legítimas, acuerdos y conflictos interpersonales en un programa de microcréditos. RUNA. AR. Vol. 32. Nº 2

La Gran Enciclopedia de Economía. 2009

Lecuona, R. 2012. El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. (En línea). MX. Revista ECONOMÍAUnam. Vol. 6; Núm. 17; p. 69-91. Disponible en <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/17/04ramonlecuona.pdf>

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria del Sistema Financiero, 2011 [http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4\\_ecu\\_econ.pdf](http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_econ.pdf)

Ley Orgánica de la Corporación Financiera Nacional. 2006. Expedir la siguiente codificación de la Corporación Financiera Nacional. (En línea). EC. Consultado, 01 de Feb. 2015. Disponible en

[http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=125&Itemid=334](http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=125&Itemid=334)

Ley Orgánica del Banco Nacional de Fomento. 2011. (En línea). EC. Consultado, 01 de Feb. 2015. Disponible en [https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com\\_joomdoc&view=documents&path=ley-organica-del-bnf%2Fley-organica-del-banco-nacional-de-fomento&Itemid=26&lang=es](https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_joomdoc&view=documents&path=ley-organica-del-bnf%2Fley-organica-del-banco-nacional-de-fomento&Itemid=26&lang=es)

LOSNCP (Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública). 2013. Participación Nacional. (En línea). EC. Consultado 05 de agos. 2015. Formato PDF. Disponible en

Manay, M. 2012. Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico de América Latina. (En línea). MX. Consultado, 05 de aos. 2015. Disponible en <http://www.cesla.com/pdfs/LAS%20MIPYMES%20Y%20SU%20PARTICIPACION%20EN%20EL%20DESARROLLO%20SOCIAL%20Y%20CRECIMIENTO%20ECONOMICO%20DE%20AMERICA%20LATINA.pdf>.

Mejía, J; y Sánchez, J. 2014. Factores determinantes de la innovación del modelo de negocios en la creación de ventaja competitiva. (En línea). MX. Revista del Centro de Investigación de la Universidad La Salle. Vol. 11; Núm. 42; p. 105-128. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/342/34235376004.pdf>

Narváez, C 2011. Diagnóstico Comunitario. (En línea). EC. Consultado, 01 de Feb. 2015. Disponible en:

Organización Mundial del Comercio. (2011). Aprovechamiento del comercio para un desarrollo sostenible y una economía verde. (E línea). EC. 29 de jul. 2015. Formato PDF. Disponible en

Paz, M; Castellano, M; Anda, D. 2013. Banca Pública. EC. Revista Gestión. Nº 188. p 15

Plaza, I. 2012. Temas de investigación en economía de la empresa bancaria. Madrid. ES. p 64.

Romero, Y; Arenas, A; Carrillo, D; y Vergara, D. 2011. Aspectos del microcrédito y su concepción original, en búsqueda de factores de mayor

impacto en Colombia: Revisión de Tema. (En línea). CO. Revista Tecno. Lógicas. Núm. 26; p. 113-132. Disponible en [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-77992011000100007&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-77992011000100007&lng=en&nrm=iso). ISSN 0123-779.

Rosero, L 2013 Se visibiliza la economía popular y solidaria el telégrafo, Quito, (En línea). EC. Consultado, 01 de feb. 2015. Disponible en: <http://www.telegrafo.com.ec/opinion/columnistas/item/se-visibiliza-la-economia-popular-y-solidaria.html>

Saavedra; G. y Saavedra, M. 2010. Modelos para Medir el riesgo de crédito de la banca. Cuadernos de Administración. Bogotá. CL. Vol 23 no.40

Sagner, A. Banco Central De Chile. 2012. El Influjo De Cartera Vencida Como Medida De Riesgo De Crédito: Análisis Y Aplicación Al Caso De Chile. Revista De Análisis Económico. Santiago. CL. Vol 27. Nº 1. p 27 – 54

SERCOP (Servicio Nacional de Contratación Pública). 2014. Informe de las mipymes en la contratación pública. ed. Quito, EC. P 9.

Soriano, J; García, M; Torrents, J; Colomer, J. 2012. Economía de la empresa. Economía de escala. Catalunya, Barcelona, ES. p 90.

Superintendencia De Bancos Y Seguros. República Del Ecuador. 2011. Normas Generales para la aplicación de la Ley General de instituciones del sistema financiero. (En línea). EC. Consultado, 01 de Feb. Formato PDF. Disponible en

Teles, L; Visconde, V; Mendes, A; Alves, M. 2011. Producción científica de enfermería sobre instrumentos genéricos que evalúan calidad de vida en Brasil entre 1997 y 2007: estudio bibliográfico. Murcia, ES. Enfermería Global. Vol. 10.

Urzúa, A; Caqueo A. 2012. Calidad de vida: Una revisión teórica del concepto. CH. Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal Sistema de Información Científica. Vol. 30.pp. 61-71.

Velásquez, G. (2015) Pal de Desarrollo Comercial. (En línea). EC. Consultado, 29 de Jul. 2015. Disponible en <http://www.kaizencoach.ec/plan-desarrollo-comercial/>.

Villavicencio, X. 2012. Comportamiento del sistema de la Banca Pública. (En línea). EC. Consultado, 01 de Feb. 2015. Disponible en [http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos\\_financieros/Estudios%20Tecnicos/2012/AT9\\_2012.pdf](http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Tecnicos/2012/AT9_2012.pdf)

Zambrano, E. 2012. Mirador Económico, Actualidad, análisis y opinión. Historia de la Banca Pública. (En línea). EC. Consultado, 01 de Feb. 2015. Disponible en <http://www.miradoreconomico.com/2012/01/historia-de-la-banca-publica/>

## **ANEXO 1**

### **DATOS DE LOS BENEFICIARIOS DE MICROCRÉDITOS**

---

# **ANEXOS**



NOM_DEUDOR	ESTADO	DESTINO DE INVERSION	CANTON
DIAZ GALLO CESAR AUGUSTO	VIGENTE	PRENDAS DE VESTIR	BOLIVAR
PARRAGA LUCAS YERER ROBER	VIGENTE	SUPERMERCADOS, TIENDAS ABARROTES, CONFITES, ETC	BOLIVAR
ESCALANTE BRIONES ANGEL RAMON	VIGENTE	TIENDAS NATURISTAS	BOLIVAR
LOOR COOLT ISIDRA CERELA	VIGENTE	SASTRERIA CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR	BOLIVAR
VIDAL MENDOZA JEAN CARLOS	VIGENTE	ELABORACION DE PUERTAS VERJAS DE HIERRO	BOLIVAR
BASURTO LOOR LUIS DAGOBERTO	VIGENTE	SERVICIOS DE SALUD	BOLIVAR
GARZON BRAVO ROBERTH IVAN	VIGENTE	ACTIVIDADES CONEXAS	BOLIVAR
SALAS SALTO YORGI YOBRIL	VIGENTE	SUPERMERCADOS, TIENDAS ABARROTES, CONFITES, ETC	BOLIVAR
MENDOZA MENDOZA IDA MERCEDES	VIGENTE	SASTRERIA CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR	BOLIVAR
PALACIOS ARTEAGA ANGELA DEL CARMEN	VIGENTE	SUPERMERCADOS, TIENDAS ABARROTES, CONFITES, ETC	BOLIVAR
VELASQUEZ CANTOS YENNY MARIA	VIGENTE	PRENDAS DE VESTIR	BOLIVAR
PARRAGA COBEÑA ANGEL IVAN	VIGENTE	SUPERMERCADOS, TIENDAS ABARROTES, CONFITES, ETC	BOLIVAR
VALENCIA VERA GILBERTO ANTONIO	VIGENTE	ACTIVIDADES CONEXAS	BOLIVAR
LOOR SANTANA JEFFERSON JOSE	VIGENTE	VENTA DE CALZADO	BOLIVAR
TORREA ALAVA ANA BEATRIZ	VIGENTE	PRENDAS DE VESTIR	BOLIVAR
VELEZ MONTESDEOCA ANA LETTY	VIGENTE	SUPERMERCADOS, TIENDAS ABARROTES, CONFITES, ETC	BOLIVAR
BRAVO LOOR ALICIA DEL CARMEN	VIGENTE	SALON DE BELLEZA	BOLIVAR
VERA QUIJANO VIVIANO IVAN	VIGENTE	ACTIVIDADES DE IMPRESIÓN REPRODUCCION	BOLIVAR
ZAMBRANO TAFFUR HENRY PAUL	VIGENTE	ELECTRODOMESTICOS	BOLIVAR
LOOR BERMUDEZ MARIA MAGDALENA	VIGENTE	RESTAURANTE, COMEDOR Y PICANTERIA	BOLIVAR
SALVATIERRA MEDINA YESENIA MARICELA	VIGENTE	PRENDAS DE VESTIR	BOLIVAR
VELASQUEZ NAVARRETE BAIRON ROLANDO	VIGENTE	OTRAS ACTIVIDADES	BOLIVAR
ALAVA PINCAY PAOLA CECILIA	VIGENTE	PRODUCTOS COSMETICOS DE BELLEZA	BOLIVAR
MEJIA VERA MARTHA ELIZABETH	VIGENTE	OTRAS ACTIVIDADES	BOLIVAR
SACON SACON LUCIA DEL ROSARIO	VIGENTE	SUPERMERCADOS, TIENDAS ABARROTES, CONFITES, ETC	BOLIVAR
ESPINOZA SOLORZANO JOHANA MARIUXI	VIGENTE	PRENDAS DE VESTIR	BOLIVAR

PARRAGA GANCHOZO GUSTAVO ANTONIO	VIGENTE	ACTIVIDADES DE IMPRESIÓN REPRODUCCION	BOLIVAR
SOLOZANO ZAMBRANO JOSE JACINTO	VIGENTE	ARTICULOS DE MANUFACTURA DIVERSOS	BOLIVAR
PARRAGA ZAMBRANO WILMER ANTONIO	VIGENTE	ACEITE FILTROS Y LUBRICANTES	BOLIVAR
VERA ZAMBRANO MARITZA ALEJANDRINA	VIGENTE	PELUQUERIA Y SALONES DE BELLEZA	BOLIVAR
SERRANO LAAZ NORMA YANETH BERONICA	VIGENTE	OTRAS ACTIVIDADES JUGUETES BISUTERIA ETC	BOLIVAR
ZAMBRANO MEZA MARIANA CONCEPCION	VIGENTE	ARTICULOS DE BAZAR PAPELERIA	BOLIVAR
VELEZ MOREIRA MECEDES MARIANA	VIGENTE	PRENDAS DE VESTIR	BOLIVAR
PARRAGA MUÑOZ FULTON LEONARDO ANTONIO	VIGENTE	RESTAURANTE, COMEDOR Y PICANteria	BOLIVAR
PALACIOS CHAVEZ MICHELLE ALEXANDRA	VIGENTE	PRENDAS DE VESTIR	BOLIVAR
VELASQUEZ VELASQUEZ JOSE MANUEL	VIGENTE	PRODUCTOS DE AGUA DULCE	BOLIVAR
PONCE INTRIAGO ISABEL	VIGENTE	PICANterIAS Y PIQUIEOS	BOLIVAR
NAVARRETE ORMAZA MARIA FERNANDA	VIGENTE	PELUQUERIA Y SALONES DE BELLEZA	BOLIVAR
MONTESDEOCA SOLORZANO BESELKA VERONICA	VIGENTE	PRENDAS DE VESTIR	BOLIVAR
MONTESDEOCA ORMAZA LENIN GERARDO	VIGENTE	OTRAS ACTIVIDADES COMERCIALES	BOLIVAR
MACIAS ANCHUNDIA QUERLY DEL ROSARIO	VIGENTE	SUPERMERCADOS, TIENDAS ABARROTES, CONFITES, ETC	BOLIVAR
NAVARRETE VELASQUEZ SIGIFREDO ANTONIO	VIGENTE	PRODUCTOS DE LABORATORIOS	BOLIVAR
DELGADO PINARGOTE ARMANDO RUISDAEL	VIGENTE	ENSERES DOMESTICOS	BOLIVAR

<b>NOM_DEUDOR_GARANTE</b>	<b>ESTADO</b>	<b>DESTINO DE INVERSION</b>	<b>CANTON</b>
PAUCAR ÑACATA JORGE RAMIRO	VIGENTE	RESTAURANTE	BOLIVAR
LOOR NAVARRETE FLORA ALEIDA	VIGENTE	PRENDA DE VESTIR	BOLIVAR
ZAMBRANO VELEZ JOSE RAMON	VIGENTE	ARTICULOS DE BAZAR PAPELERIA	BOLIVAR
GARCIA PONCE ROSA MARIA	VIGENTE	OTRAS ACTIVIDADES DE COMERCIO	BOLIVAR
MERA CARRANZA MARIA CECILIA	VIGENTE	ARTICULOS DE MANUFACTURA	BOLIVAR
HDUEÑAS LUCAS CARLOS ALBERTO	VIGENTE	ACTIVIDADES DE IMPRESIÓN	BOLIVAR
PAZMIÑO LOOR YADIRA MARIA	VIGENTE	PRENDA DE VESTIR	BOLIVAR
FARIAS TAFFUR GARY DANIEL	VIGENTE	RESTAURANTE	BOLIVAR
CHANCAY LAAZ SIRIA YESENIA	VIGENTE	ARTICULOS DE BAZAR	BOLIVAR
MORA CHAVEZ JESUS MARGARITA	VIGENTE	OTRAS ACTIVIDADES DE COMERCIO	BOLIVAR
PAZMIÑO CHAVARRIA WAGNER JOSE	VIGENTE	PRENDA DE VESTIR	BOLIVAR
INTRIAGO GANCHOZO ROQUE WANER	VIGENTE	ACTIVIDADES DE IMPRESIÓN	BOLIVAR
MUÑOZ MOREIRA WILMER SALVADOR	VIGENTE	OTRAS ACTIVIDADES DE COMERCIO	BOLIVAR
MEZA REZABALA RAMON SEBASTIAN	VIGENTE	ENSERES DOMESTICOS	BOLIVAR
ZAMBRANO LOOR RAUL BIENVENIDO	VIGENTE	RESTAURANTE	BOLIVAR
BRIONES AVELLAN PATRICIO EDMUNDO	VIGENTE	PRENDA DE VESTIR	BOLIVAR
VERA MONTESDEOCA FREDDY MURICIO	VIGENTE	COMEDOR	BOLIVAR
CUSME SALAZAR GRISELDA ELIZABETH	VIGENTE	OTRAS ACTIVIDADES DE COMERCIO	BOLIVAR
NAVARRETE ZAMBRANO GIOCONDA MARIA	VIGENTE	TIENDAS ABARROTE	BOLIVAR
TUAREZ ZAMBRANO TOMAS DE LOS REYES	VIGENTE	PRODUCTOS COSMETICOS	BOLIVAR
MONTESDEOCA JACOME RICARDO SEBASTIAN	VIGENTE	PRODUCTOS DE LABORATORIO	BOLIVAR
MOREIRA SOLORZANO GLADYS COLORES TATIANA	VIGENTE	BISUTERIA	BOLIVAR
PAZMIÑO MOREIRA VIVIANA NARCISA	VIGENTE	ACEITES FILTROS LUBRICANTES	BOLIVAR
MOREIRA MOREIRA MARIA ANDREA	VIGENTE	ACTIVIDADES DE COMERCIO	BOLIVAR
MENDOZA VIVAS CARMEN GEORGINA	VIGENTE	ABARROTOS	BOLIVAR
MOREIRA VIDAL OSCAR MARIANO	VIGENTE	OTRAS ACTIVIDADES DE COMERCIO	BOLIVAR

## ANEXO 2 ENCUESTA



Encuesta dirigida los beneficiarios de microcréditos comerciales con el objetivo de medir el impacto socioeconómico de los mismos.

**1. La actividad económica para la que usted solicitó el microcrédito se encontraba por.**

Iniciar \_\_\_\_\_  
Reactivar \_\_\_\_\_  
Incrementar \_\_\_\_\_

**2. Cuál fue el destino que usted le dio al microcrédito recibido**

Comprar mercadería o herramientas para el negocio  
Mejorar las condiciones del local (pintar ampliar etc.)  
Pagar deudas de la actividad comercial  
Una parte para el negocio y otra para ajenas al comercio  
Otra \_\_\_\_\_ Cuál \_\_\_\_\_

**3. Necesitó vincular mano de obra antes y después de recibir el microcrédito**

Antes	Después
Si	Si
No	No
En caso de ser si especifique la cantidad	
Antes	Después
Familiar _____	Familiar _____
Particular _____	Particular _____
Otro _____	Otro _____

**4. Durante qué tiempo necesitó vincular mano de obra**

Antes	Después
3 meses	3 meses
6 meses	6 meses
1 año	1 año
Otra _____	Otra _____
Especifique _____	Especifique _____

**5. Cómo calificaría usted la situación económica antes y después del microcrédito**

Antes	Después
Muy buena _____	Muy buena _____
Buena _____	Buena _____
Regular _____	Regular _____
Mala _____	Mala _____

**6. Ha invertido parte de los recursos económicos que genero el negocio en mejorar o ampliarlo**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

Si su respuesta es sí, especifique

Mejorar \_\_\_\_\_

Ampliar \_\_\_\_\_

Otro \_\_\_\_\_ Cuál \_\_\_\_\_

**7. ¿Enliste los cambios ha visto en los aspectos económico y social a partir del acceso al crédito?**

Nivel personal

-----

-----

-----

-----

Nivel familiar

-----

-----

-----

-----

**8.Cuál es el promedio mensual de los ingresos que genera el negocio**

\$ 354 \_\_\_\_\_

\$500 \_\_\_\_\_

MÁS DE \$500 \_\_\_\_\_

**9. La utilidad que genera el negocio le alcanza para cubrir las necesidades y cancelar cuotas a pagar.**

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

**ANEXO 3**  
**ENCUESTA A LOS BENEFICIARIOS DE LOS MICROCRÉDITOS**











